रिच
डॅड
पुअर डॅड

पैशांबाबतच्या अशा गोष्टी ज्या श्रीमंत आपल्या मुलांना
शिकवतात, गरीब व मध्यमवर्गीय शिकवत नाहीत!

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

अनुवाद : अभिजित थिटे

MANJUL
मंजुल पब्लिशिंग हाउस

VISIT…

If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as "unsold and destroyed" to the publisher. In such case neither the author nor the publisher has received and payment for this "stripped book."

This publication is designed to provide competent and reliable information regarding the subject matter covered. However, it is sold with the understanding that the author and publisher are not engaged in rendering legal, financial, or other professional advice. Laws and practices often vary from country to country, and if legal or other expert assistance is required, the services of a professional should be sought. The author and publisher specifically disclaim any liability that is incurred from the use or application of the contents of this book.

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

"CASHFLOW" is the trademark of Cashflow Technologies, Inc.

First published in India by

Manjul Publishing House Pvt. Ltd.
Corporate Office
2nd Floor, Usha Preet Complex,
42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
Email: manjul@manjulindia.com Website: www.manjulindia.com
Sales and Marketing Office
7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India
Email: sales@manjulindia.com
Eleventh impression 2014

ISBN 978-81-8322-037-8

Translation by Abhijit Thite
Marathi edition co-ordination: TranslationPanacea
Cover photo credit: Seymour & Brody Studio

Marathi language edition of International Bestseller Rich Dad Poor Dad:

What the Rich Teach Their Kids About Money that the Poor and Middle Class Do Not / Robert T. Kiyosaki

Printed & bound in India by Replika Press Pvt. Ltd.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

आर्थिक परिस्थिती सुधारण्याची इच्छा असेल, तर रिच डॅड, पुअर डॅड अवश्य वाचा. तुमच्या आर्थिक भविष्यासाठी आणि बाजारपेठेच्या अभ्यासासाठी ते उपयुक्त आहे.

- झिग झिगलर

(जागतिक कीर्तीचे लेखक आणि व्याख्याते)

श्रीमंत कसं व्हायचं आणि असलेलं कसं टिकवून ठेवायचं, याविषयीची साद्यंत माहिती, खरंतर शहाणपण हवं असेल, तर हे पुस्तक अवश्य वाचा! सर्वांत महत्त्वाचं म्हणजे तुमच्या मुलांनाही वाचायला लावा. त्यासाठी गरज पडल्यास त्यांना लाचही द्यायला हरकत नाही!

- मार्क व्हिक्टर हनसन

(सहलेखक, न्यू यॉर्क टाइम्स, चिकन सूप फॉर द सोल)

रिच डॅड, पुअर डॅड हे काही पैशांविषयीच्या इतर पुस्तकांसारखं नाही. एकतर हे वाचायला सोपं आहे आणि त्यातील महत्त्वाचे संदेशही सहजपणे उमगतील इतक्या सोप्या भाषेत आहेत.

- होनोलूलू मॅगझिन

मी तरुण असताना हे पुस्तक वाचायला हवं होतं किंवा खरंतर माझ्या पालकांनीच हे पुस्तक वाचणं जास्त उपयुक्त ठरलं असतं. तुम्हाला जितकी मुलं आहेत, त्या प्रत्येकाला हे पुस्तक विकत घेऊन द्या. नातवंडांसाठीही काही प्रती खरेदी करून ठेवा. मूल ८-९ वर्षांचं झालं, की त्याला हे पुस्तक भेट म्हणून द्यायलाच हवं.

- स्यू ब्रॉन

(अध्यक्ष, टेनंट चेक ऑफ अमेरिका)

रिच डॅड, पुअर डॅड हे पुस्तक म्हणजे चटकन श्रीमंत होण्याचा मंत्र नाही. हे पुस्तक तुम्हाला तुमच्या आर्थिक बाबी जबाबदारीनं कशा हाताळायच्या हे सांगतं. पैशांवर प्रभुत्व मिळवून मालमत्ता वाढवायला हे पुस्तक शिकवतं. तुम्हाला तुमची आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढवायची असेल, तर हे पुस्तक नक्की वाचा.

- डॉ. एड कोकेन

(अर्थशास्त्राचे प्राध्यापक, आरएमआयटी विद्यापीठ, मेलबोर्न)

हे पुस्तक मी वीस वर्षांपूर्वीच वाचायला हवं होतं.

- लेरीस क्लर्क,
(डायमंड की होम्स, आयएनसी मॅगझीननं
यांना १९९५ साली अमेरिकेतील सर्वांत
वेगानं वाढणारी कंपनी अशी मान्यता दिली आहे.)

आपल्या आर्थिक भविष्यावर ताबा मिळवण्यासाठी प्रयत्न करणाऱ्या
सर्वांसाठी रिच डॅड, पुअर डॅड ही प्राथमिक पायरी आहे.

यूएसए टुडे

हे पुस्तक आपल्या मुलाचे सर्वोत्तम शिक्षक असणाऱ्या साऱ्या आई–बाबांनाच अर्पण...

आभार

एखादी गोष्ट उभी राहाण्यासाठी अनेकांचे हातभार लागतात, तेव्हा आभार मानणं ही गोष्ट खरंच अवघड होऊन जाते. अर्थातच हे पुस्तक म्हणजे माझी माझे आदर्श असलेले दोन्ही वडील आणि मला प्रेम व करुणेची शिकवण देणारी आई यांच्याप्रती असलेली कृतज्ञताच आहे.

हे पुस्तक प्रत्यक्षात येण्यासाठी महत्त्वाच्या असलेल्या व्यक्तींत पहिल्या क्रमांकावर असलेली माझी पत्नी, किम. तिच्यामुळेच माझ्या आयुष्याला पूर्णत्व आलं आहे. ती माझी फक्त जीवनसाथीच नसून माझ्या व्यवसायातलीही भागीदार आहे. तिच्याशिवाय हे आयुष्य अपूर्णच राहिलं असतं. मुलीवर इतके सुंदर संस्कार करणारे तिचे पालक विनी आणि बिल मेअर. मी संगणकावर लिहून ठेवलेले तुकडे जुळवून हे पुस्तक तयार करणारी शेरॉन लेश्टर. बौद्धिक संपदा विषयाचे उत्तम वकील असणारे तिचे पती माइक. पुस्तक निर्मितीत सहभाग घेणारी त्यांची मुलं फिलिप, शेली आणि रिक. आर्थिक शहाणपण आणि प्रेरणा देण्यासाठी किथ कनिंगहॅम, सतत प्रोत्साहित करणारे लॅरी आणि लिसा क्लर्क, तांत्रिक सहकार्य करणारे रोल्फ पार्टा, शैक्षणिक बाबींतील सखोल माहितीसाठी ॲनी नेविन, बॉबी डीपोर्टर आणि जो शेफॉन, इतर व्यावसायिक मदतीसाठी डीसी आणि जॉन हॅरिसन, जेनी टे, सँडी खू, रिचर्ड आणि वेरॉनिका टॅन, पीटर जॉनस्टन आणि सुझी डफिन्स, जॅकलिन स्यो, नील हेन्सन, मिशेल आणि मोनेट हॅमलिन, इडविन आणि कॅमिला खू, के.सी. सी आणि जेसिका सी, सुंदर ग्राफिक करणारे केविन आणि सारा, आर्थिक बुध्दिमत्तेसाठी जॉन आणि शेरी ब्युरले, बिल आणि सिंडी शोपॉफ, वॅन थार्प, डेनी केनेडी, सी.डब्ल्यू. अलेन, मारिलू डेईग्रान, किम ॲरिस आणि टॉम वेसिनबॉर्न, विषय अधिक स्पष्ट करणारे सॅम जॉर्जस, ॲन्थोनी रॉबिन्स, एनिड व्हिॲन, लॉरेन्स आणि ज्येन टेलर–वेस्ट, अलान राइट, झिग झिगलर, माझे मित्र आणि या पुस्तकाला पाठींबा देणारे जे.डब्ल्यू. विल्सन, मार्टी वेबर, रँडी क्राफ्ट, डॉन म्युलर, ब्रेड वॉकर, ब्लेअर आणि एलिन सिंगर, वॅन आणि लॅन मॉर्गन, मिमी ब्रेनान, जेरॉम समर्स, डॉ. पीटर पॉवर्स, विल हेपबर्न, डॉ. इन्रिक ट्युश्वर, डॉ. रॉबर्ट मरिन, बेटी ऑयस्टर, ज्युली बेल्डन, जेमी डॅनफोर्थ, शेरी क्लर्क, रिक मेरिका, जोइया जिताहाइड, जेफ बासेट, डॉ. टॉम बर्न्स आणि बिल गाल्विन यांच्याखेरीज मनी अँड यू व बिझनेस स्कूल ऑफ आंत्रप्रेनर्सचे संचालक आणि विद्यार्थी, माझे व्यावसायिक भागीदार फ्रँक क्रेरी, क्लिंट मिलर, थॉमस अलेन आणि नॉर्मन लॉंग या सर्वांचा मी मनापासून आभारी आहे.

अनुक्रमणिका

आधी थोडंसं... गरज आहे!

धडा

- प्रकरण १. रिच डॅड पुअर डॅड
- प्रकरण २. धडा पहिला श्रीमंत लोक पैशांसाठी काम करत नाहीत
- प्रकरण ३. धडा दुसरा अर्थसाक्षरता कशासाठी?
- प्रकरण ४. धडा तिसरा तुमचा उद्योग ओळखा
- प्रकरण ५. धडा चौथा करांचा इतिहास आणि कॉर्पोरेशन्सचं सामर्थ्य
- प्रकरण ६. धडा पाचवा श्रीमंत लोक पैसा निर्माण करतात
- प्रकरण ७. धडा सहावा शिकण्यासाठी काम करा, पैशांसाठी नको

प्रारंभ

- प्रकरण ८. अडथळ्यांवर मात करणं

सुरुवात

- प्रकरण ९. सुरुवात करणं
- प्रकरण १०. अजून हवंय? 'हे करा'
- उपसंहार सात हजाराचे चार लाख!

रिच डॅड पुअर डॅड

आधी थोडंसं... गरज आहे!

'खऱ्या जगात स्वतंत्रपणे उभं राहाता यावं, याची तयारी शाळा करून घेतात का? त्या मुलांची चांगली तयारी करून घेतात का? खूप अभ्यास करा, चांगले गुण मिळवा, म्हणजे तुम्हाला चांगला पगार आणि फायदे देणारी नोकरी मिळेल,' असं माझे आई–वडील नेहमी सांगत असत. मी आणि माझ्या मोठ्या बहिणीनं जीवनात यशस्वी व्हावं, यासाठी आम्हाला उत्तमातील उत्तम शिक्षण द्यायला हवं. हेच त्यांच्यापुढचं ध्येय होतं. १९७६मध्ये मी पदविका मिळवली. त्यानंतर फ्लोरिडा स्टेट विद्यापीठाची पदवी मिळवली. पदवी परीक्षेत अकाउंटिंग विषयात मला सर्वाधिक गुण मिळाले होते. त्यावेळी त्यांची ध्येयपूर्ती झाली. त्यांच्या जीवनातला तो यशाचा मुकुटमणी होता. आमच्या 'मास्टर प्लॅन'प्रमाणे मला त्या काळातील सर्वोत्तम मानल्या जाणाऱ्या अकाउंटिंग कंपन्यांपैकी एकीनं नोकरी देऊ केली. आता मला यशस्वी कारकीर्दीचे वेध लागले होते. भरपूर पैसे कमावून वेळेआधीच निवृत्ती घेण्याची मी स्वप्नं पाहू लागले होते.

माझे पती मायकेल, हेदेखील याच मार्गानं गेले. आम्हा दोघांची कुटुंबं अतिशय कष्टाळू आणि कामसू होती. उत्पन्न मर्यादित असलं, तरी काम हाच आमचा मंत्र होता. मायकेल द्विपदवीधर झाले. त्यांनी अभियांत्रिकीची पदवी मिळवली, त्यानंतर कायद्याची. पेटंटच्या कायद्यात विशेषज्ज्ञ मानल्या जाणाऱ्या वॉशिंग्टनमधील एका विख्यात कंपनीनं त्यांना बोलावून घेतलं. आता त्यांचंही भवितव्य उज्ज्वल होतं. उत्तम कारकीर्द आणि वेळेआधी निवृत्ती!

आम्हा दोघांचीही कारकीर्द उत्तम सुरू होती. आम्ही त्या दृष्टीनं यशस्वी असलो, तरी अपेक्षेनुसार काही घडताना दिसत नव्हतं. निवृत्तीनंतरची आर्थिक तजवीज करण्यासाठी आम्ही अनेकदा नोकऱ्या बदलल्या. वरचे हुद्दे मिळवत गेलो, तरीही आमच्या संचयात जी काही भर पडत होती, ती आमच्याच पैशांची होती.

आमचं वैवाहिक जीवन अगदी सुखी आणि समाधानी आहे. आमची तिन्ही मुलं अगदी सद्गुणी. दोघंजण माध्यमिक विद्यालयात आहेत, तर एक शाळेत जायला लागलाय. आपल्या मुलांना उत्तमातलं उत्तम शिक्षण मिळावं यासाठी आमची धडपड सुरू असते. त्यासाठी आम्ही खूप खर्चही करतो. १९९६ साल होतं ते. एकेदिवशी माझा मुलगा शाळेतून अगदी निराश होऊन घरी परतला. त्याला सारं काही नीरस वाटत होतं. अभ्यासाचा तर प्रचंड कंटाळा आला होता. 'जे माझ्या आयुष्यात कधीही उपयोगी पडणार नाही, त्याच्या अभ्यासात मी वेळ का घालवला?' असा त्याचा साधा प्रश्न होता.

मी चटकन उत्तर दिलं, 'तू जर शाळेत चांगला अभ्यास केला नाहीस, चांगले गुण मिळवले नाहीस, तर तुला महाविद्यालयात प्रवेश मिळणार नाही.'

'मी महाविद्यालयात जाईन किंवा जाणारही नाही; श्रीमंत मात्र नक्कीच होईन,'

त्यानं उत्तर दिलं.

'तू जर पदवीधर झाला नाहीस, तर तुला चांगली नोकरीही मिळणार नाही आणि तुला नोकरी मिळाली नाही, तर तू श्रीमंत कसा होशील?' माझ्या प्रश्नात 'आई'च्या काळजीची छटा होती.

माझा प्रश्न ऐकून तो थोडासा हसला. त्यानं कंटाळयानं मान हलवली. जरा वेळ खाली पाहात राहिला. आमचं हेच संभाषण याआधी अनेकदा झालं आहे. पुन्हा एकदा माझा 'आईचा सल्ला' ऐकताना त्याने कान बंद करून घेतले होते. त्याची इच्छाशक्ती तेवढीच जबरदस्त आहे आणि हे सारं असूनही तो विनयशील आणि इतरांचा मान राखणारा आहे.

माझं बोलणं झाल्यावर त्यानं मान वर केली आणि म्हणाला, 'आई,' ही मला मिळणाऱ्या व्याख्यानाची नांदी होती. 'आई, काळाबरोबर चालायला शीक. जरा आजूबाजूला पाहा. ही श्रीमंत मंडळी त्यांनी घेतलेल्या शिक्षणामुळे श्रीमंत नसतात. मायकल जॉर्डन आणि मॅडोनाकडे पाहा. हॉवर्ड विद्यापीठातलं शिक्षण अर्धवटच ठेवलेल्या बिल गेट्सचं उदाहरण घे. त्यांनीच मायक्रोसॉफ्टची स्थापना केली आणि तिशीत असतानाच ते अमेरिकेतील सर्वांत श्रीमंत व्यक्ती ठरले आहेत. त्या बेसबॉलच्या खेळाडूवर तर मानसिकरीत्या अपरिपक्व असल्याचा शिक्का आहे. तरीही तो वर्षाला चाळीस लाख डॉलर्स कमावतो.'

त्याचं बोलणं संपलं आणि शांतता पसरली. मला माझे आई–वडील जो सल्ला देत होते, तेच मी माझ्या मुलाला सांगत होते. आजूबाजूचं जग कितीही बदललं, तरी सल्ला कायमच राहिला होता.

उत्तम शिक्षण घेतलं आणि गुण मिळवल्यानंतर तुम्ही यशस्वी होताच असं नाही, हे माझ्यापेक्षा माझ्या मुलाच्याच जास्त लवकर लक्षात आलं होतं.

'आई,' तो पुढे बोलू लागला, 'मी काही तू आणि डॅडींएवढे कष्ट करणार नाही. तू खूप पैसे मिळवतेस. आपण खूप मोठ्या घरात राहातो. माझ्याकडे खूप खेळणी आहेत, हेही खरं आहे; पण मी जर तुझा सल्ला ऐकला, तर माझ्यावरही तुझ्यासारखीच वेळ येईल. कर भरण्यासाठी खूप कष्ट करायचे आणि शेवटी कर्ज फेडतच बसायचं. आता तर नोकरीचीही शाश्वती नसते. कंपन्यांमध्ये नोक रकपात असते, त्याला 'डाउनसायझिंग' किं वा 'राइटसायझिंग' अशी नावं असतात हेही मला माहीत आहे. तू पदवीधर झालीस आणि नोकरी करू लागलीस, तेव्हा तुला मिळणाऱ्या पगाराएवढा पगारही आज नव्या लोकांना मिळत नाही. वैद्यकीय व्यवसाय करणाऱ्यांकडे त्यांनाही आता पूर्वीसारखं उत्पन्न मिळत नाही. मला हेही माहीत आहे, की मी निवृत्तीनंतर 'सामाजिक सुरक्षितता योजना' किंवा निवृत्तीवेतनावर अवलंबून राहू शकणार नाही. मला काही नव्या प्रश्नांची नव्यानं उत्तरं हवी आहेत.'

त्याचं बरोबर होतं. आता मलाही काही नव्या प्रश्नांची नवी उत्तरं शोधायची होती. माझ्या आई–वडिलांनी दिलेला सल्ला १९४५ पूर्वी जन्मलेल्यांसाठी उपयुक्त असलेही कदाचित; पण वेगानं बदलणाऱ्या या जगात जन्मलेल्यांसाठी तो अनर्थकारक ठरू शकतो. आता मी माझ्या मुलांना, 'शाळेत जा, भरपूर शिका आणि सुरक्षित नोकरी मिळवा,' असं

सांगू शकत नाही.

आता मुलांच्या शिक्षणाचाही नव्यानं विचार करायला हवा, हेही मला जाणवलं.

शालेय अभ्यासक्रमामध्ये आर्थिक विषय कधीच नसतात, याची मला एक आई आणि अकाउंटंट म्हणून काळजी वाटू लागली. आज शालेय शिक्षण पूर्ण करण्याआधीच मुलांकडे क्रेडिट कार्ड आलेली असतात; पण त्यांना आर्थिक विषयांची काहीच जाण नसते. पैसे कसे गुंतवावेत किंवा ते वापरत असलेल्या क्रेडिट कार्डवरची व्याज आकारणी कशी होते, हेही त्यांना माहीत नसतं. सोप्या शब्दांत, आर्थिक साक्षरता आणि पैशांबाबतचं ज्ञान असल्याशिवाय ते या बदलत्या जगाला तोंड देऊच शकणार नाहीत. आजच्या जगात तर बचतीपेक्षा खर्चाला जास्त महत्त्व दिलं जातं. अशावेळी हे ज्ञान आवश्यकच ठरतं.

माझा थोरला मुलगा महाविद्यालयात जाऊ लागल्यानंतर क्रेडिट कार्डच्या विळख्यात अडकला होता. त्या कर्जात आकंठ बुडाला होता. मी त्याला त्यातून बाहेर पडून ती सारी क्रेडिट कार्ड नष्ट करण्यासाठी मदत केली आणि माझ्या मुलांना अर्थ विषयक प्रशिक्षण देऊ शकेल, अशा अभ्यासक्रमाचा शोध सुरू केला.

एके दिवशी माझ्या पतीनं मला कार्यालयातून फोन केला. ते म्हणाले, 'माझ्यासमोर रॉबर्ट कियोसाकी नावाचे एक गृहस्थ बसलेले आहेत. ते व्यावसायिक आणि गुंतवणूकदार आहेत. माझ्याकडे ते एका अभ्यासक्रमाचं पेटंट घेण्यासाठी आले आहेत. मला वाटतं तू ज्याच्या शोधात होतीस, ते सापडलं आहे. तू त्यांना भेट.'

मी ज्याच्या शोधात होते तेच ते :

रॉबर्ट कियोसाकी हे 'कॅश फ्लो' नावाचा एक अर्थविषयक शिक्षण देणारा अभ्यासक्रम विकसित करत होते. मायकेलना ती संकल्पना प्रचंड आवडली. आम्ही दोघांनीही त्याबाबत चौकशी केली आणि आमची उत्सुकता पाहून त्यांनी आम्हाला त्याच्याच प्रायोगिक कार्यशाळेत सहभागी होण्याचं निमंत्रण दिलं. तो शैक्षणिक खेळ असल्यामुळे मी आमच्यासोबत महाविद्यालयात जाऊ लागलेल्या आमच्या १९ वर्षांच्या कन्येलाही घेऊन गेले.

या प्रशिक्षणात १५ जण सहभागी झाले होते. आमचे तीन गट करण्यात आले.

माईकचं म्हणणं अगदी योग्य होतं. मी ज्या प्रकारच्या प्रशिक्षणाच्या शोधात होते, ते मला सापडलं होतं. आमच्यासमोर एक 'व्यापारा'सारखा बोर्ड होता. त्याच्या मध्यभागी एक रंगीत झोकदार वेशभूषेतील मोठ्ठा उंदीर होता. बाहेरच्या बाजूचा आणि आतल्या बाजूचा असे दोन मार्गही होते. आतल्या बाजूचा मार्ग होता 'रॅट रेस' आणि बाहेरच्या बाजूच्या मार्गाला 'फास्ट ट्रॅक' असं नाव होतं. खेळणाऱ्यांनी आतल्या मार्गातून बाहेरच्या मार्गावर यायचं होतं. रॉबर्ट यांच्या म्हणण्यानुसार तो श्रीमंत लोकांचा मार्ग होता.

एकदा बोर्ड समजावून सांगितल्यानंतर रॉबर्ट 'रॅट रेस'बद्दल सांगू लागले.

'तुम्ही कोणत्याही सर्वसामान्य आयुष्य जगणाऱ्या, अगदी कष्टाळू माणसाचं उदाहरण घ्या. सगळ्यांचा मार्ग अगदी आखलेला असतो. मुलाचा जन्म होतो. तो काही वर्षांनी शाळेत जाऊ लागतो. पुढे माध्यमिक शिक्षण पूर्ण करून महाविद्यालयात जातो.

चांगल्या गुणांनी पदवी मिळवतो. पदवी मिळाली, की त्याचे आई–वडील कृतकृत्य होतात. आता सारंकाही ठरवल्याप्रमाणे घडत जातं. तो पदवीधर मुलगा मग चांगल्या आणि सुरक्षित नोकरीचा शोध घेऊ लागतो. तो सैन्यात जातो, सरकारी नोकरीत जातो, डॉक्टर होतो किंवा वकील होतो. नोकरी मिळाली, की त्याच्या हाती पैसा खेळू लागतो. त्याबरोबर बरीच क्रेडिट कार्डंही हाती पडतात आणि मग सुरू होतो खरेदीचा सिलसिला. जर तो अजूनपर्यंत सुरू झालेला नसला तर!

खर्च करण्यासाठी हाती पैसा असल्यामुळे ही मुलंही इतर तरुण मुलं नेहमी जिथं दिसतात, तिथंच जाऊ लागतात. अनेकजण भेटतात. मैत्री निर्माण होते. एखादी मुलगी भेटते. प्रेम जुळतं. काहीवेळा लग्नही होतं. आता तर आयुष्य खूप आनंदी आणि समाधानी झालेलं असतं. दोन प्रेमी जीव एक झालेले असतात. त्यात दोघंही नोकरी करणारे असतात, त्यामुळे भरपूर पैसा असतो. दोघांच्या पगारामुळे पैसे साठू लागतात. मग ते घर, गाडी, टीव्ही वगैरे गोष्टी खरेदी करण्याचं ठरवतात आणि तशी करतातही. एखाद्या मोठ्या सहलीलाही जाऊन येतात. आता त्यांना एखादं अपत्य हवं असतं. मग तेही होतं. मुलाची जबाबदारी आल्यानंतर पुन्हा पैशांची गरज भासू लागते. या आनंदी आणि सुखी जोडप्याला आपलं करिअरही तितकंच महत्त्वाचं वाटत असतं. बढती मिळावी, पगारवाढ व्हावी यासाठी आता ते दुप्पट काम करू लागतात. त्याचवेळी दुसरं अपत्यही जन्माला येतं. आता ते घर पुरेनासं होतं. त्यांना मोठं घर हवं असतं. अधिक पैसे मिळवण्यासाठी ते कामाला वाहूनच घेतात आणि सर्वोत्कृष्ट कर्मचारी होतात. वाढत्या गरजेमुळे अधिक पैसेही हवे असतात. मग ते अधिक चांगली नोकरी किंवा बढतीसाठी वेगवेगळे अभ्यासक्रमही करतात. त्याचं फळ मिळतं. पगार वाढतो. उत्पन्न वाढलं, की प्राप्तीकर, मिळकत कर, सामाजिक सुरक्षा कर आणि इतर करांमध्येही वाढ होते. त्यांना मोठा पगार मिळतो खरा; पण तो कुठं जातो हे त्यांचं त्यांनाही कळत नाही. ते क्रेडिट कार्ड वापरून म्युच्युअल फंडात गुंतवणूक करतात आणि वाणसामानही आणतात. आता मुलं पाच–सात वर्षांची झालेली असतात. त्यांच्या महाविद्यालयीन शिक्षणाची काळजी यांना सतावू लागते. मुलांचं शिक्षण आणि आपली निवृत्ती यासाठी बचत करण्याची गरज वाटू लागते.

सुमारे पस्तीशीचं हे दांपत्य आता 'रॅट रेस'मध्ये अडकतं. आता ते कंपनीच्या मालकांसाठी, वेगवेगळे कर भरण्यासाठी, सरकारसाठी, घराचे आणि क्रेडिट कार्डचे हप्ते फेडण्यासाठी आणि बँकेसाठी काम करतात.

तेही आपल्या मुलांना तोच, खूप अभ्यास करून उत्तम गुणांनी पदवी मिळवण्याचा आणि सुरक्षित नोकरी शोधण्याचा सल्ला देतात. ते आपल्या आयुष्यात पैशांविषयी काहीच ज्ञान मिळवत नाहीत. आयुष्यभर फक्त कष्ट करत राहातात. त्यांची मुलंही त्याच मार्गानं जातात. यालाच 'रॅट रेस' म्हणतात.'

'रॅट रेस'मधून बाहेर पडण्यासाठी अकाउंटिंग आणि गुंतवणूक हे विषय पक्के करायला हवेत, असं त्यांचं म्हणणं होतं. अर्थात, या दोन्ही विषयांवर प्रभुत्व मिळवणं अवघड आहे. रॉबर्ट यांनी हा विषय मौजेचा आणि गमतीदार बनवला होता, याचं सर्वोत्तम असलेल्या अकाउंटिंग कंपनीत काम केलेल्या आणि सीपीएचं शिक्षण घेतलेल्या मलाही कौतुक वाटलं. त्यांनी या साऱ्या गोष्टी त्या खेळामध्ये इतक्या बेमालूमपणे दडवल्या होत्या, की खेळ सुरू

केल्यानंतर काही वेळातच आम्हाला आपण काहीतरी शिकत आहोत, हे विसरून गेलो. आता आम्ही सारे अगदी मन लावून त्या 'रॅट रेस'मधून बाहेर पडण्याचा प्रयत्न करत होतो.

तो खेळ खरंच मस्त होता. आम्ही खरोखर धमाल केली. एवढंच नाही, तर मी आणि माझी मुलगी आजपर्यंत ज्या विषयावर साधं बोललोही नव्हतो, त्याविषयी चर्चा करू लागलो. अकाउंटंटच असल्यामुळे मला खेळाचा भाग असलेले 'इन्कम स्टेटमेंट' आणि आर्थिक ताळेबंद हे दोन्ही भाग सहज पूर्ण करता आले. त्यामुळे मला माझ्या लेकीला आणि खेळातल्या सहकाऱ्यांना ते समजावून सांगता आले. त्यांना या गोष्टी समजत नव्हत्या. त्या दिवशी 'रॅट रेस'मधून मी एकटीच बाहेर पडले. जवळजवळ तीन तास तो खेळ सुरू होता आणि मला बाहेर पडण्यासाठी फक्त पन्नास मिनिटं लागली.

माझ्या गटात एक उद्योगपती, एक बँकर आणि एक कॉम्प्युटर प्रोग्रामर असे तिघे होते. या तिघांचं अकाउंटिंग आणि गुंतवणूक या विषयांचं ज्ञान अगदीच तोकडं होतं आणि त्याचा मला खरंच त्रास झाला. ते आपापल्या आयुष्यात आर्थिक बाबी कशा हाताळत असतील, याचं मलाच आश्चर्य वाटत राहिलं. माझ्या १९ वर्षांच्या मुलीलाही या गोष्टी समजत नव्हत्या. तिचं वय पाहाता ही गोष्ट मान्यही होणारी होती; पण हे तिघं तिच्या दुप्पट वयाचे होते!

'रॅट रेस'मधून बाहेर पडल्यानंतर उरलेले दोन तास मी माझी लेक आणि या तिघांचा खेळ पाहात होते. ते फासे टाकत होते आणि गुणांचा फलक सरकवत होते. या मोठ्या माणसांना अकाउंटिंगचा गंधच नव्हता, याचं मला दु:ख होत असलं, तरी ते शिकण्याचा प्रयत्न करत होते, ही गोष्टही आनंददायी होती. त्यांना इन्कम स्टेटमेंट आणि ताळेबंद यांच्यातील नातेसंबंध समजत नव्हता. ते जेव्हा एखाद्या वस्तूची खरेदी किंवा विक्री करत, तेव्हा त्या व्यवहाराचा त्यांच्या मासिक कॅश फ्लोवर होणारा परिणामही त्यांच्या लक्षात येत नव्हता. केवळ शाळेत हे विषय न शिकवल्यामुळेच लाखो लोकांना हे असं झगडावं लागत असावं, असं मला वाटू लागलं.

ते खेळाचा आनंद घेत आहेत आणि त्यांना जिंकायचं आहे यातच सारंकाही आलं, अशी मी माझी तेवढ्यापुरती समजूत काढली. खेळ संपल्यानंतर रॉबर्टनं आम्हाला त्याविषयी चर्चा करण्यासाठी पंधरा मिनिटं दिली.

माझ्या गटातल्या उद्योगपतीला हा खेळ काही आवडला नव्हता. 'या गोष्टी मला माहीत असणं आवश्यक आहे, असं मला वाटत नाही. त्यासाठी मी अकाउंटंट, बँकर आणि वकिलाची नेमणूक करेन,' असं त्याचं म्हणणं होतं.

त्याला रॉबर्टनं उत्तर दिलं. ते म्हणाले, 'त्यांना जर या साऱ्याची माहिती आहे असं तुम्हाला वाटतं, तर तुमच्या माहितीतले किती अकाउंटंट, बँकर, वकील, शेअर दलाल, रिअल इस्टेट एजंट श्रीमंत आहेत? त्यांना याबाबत माहिती आहे, ते हुशारही आहेत; पण श्रीमंत नाहीत, हा मूलभूत फरक आहे. श्रीमंत लोकांना ज्या विषयाचं ज्ञान आहे, तो आपल्याला कधीच शिकवला जात नाही. त्यामुळेच तर आपण या मंडळींचा सल्ला घेत असतो. एखाद्या दिवशी तुम्ही गाडीनं कुठेतरी जात असता आणि वाहतुकीची कोंडी होते. तुम्ही अडकून पडता. त्याच कोंडीमध्ये अडकलेला तुमचा बँकर आणि वकीलही तुम्हाला दिसतो. यातच सारं आलं.'

कॉम्प्युटर प्रोग्रामरलाही हा खेळ पटलेला नव्हता. तो म्हणाला, 'मी या साऱ्या गोष्टी शिकवणारं एखादं सॉफ्टवेअरच विकत घेईन.'

बँकर मात्र खूष होता. तो म्हणाला, 'या खेळातला अकाउंटिंगचा भाग मी महाविद्यालयात शिकलो होतो. फक्त त्याचा व्यवहारात कसा उपयोग करायचा हे माहीत नव्हतं. आता मला ते समजलं आहे. या 'रॅट रेस'मधून मला बाहेर पडायचंच आहे.'

माझ्या मुलीची प्रतिक्रिया उत्स्फूर्त होती आणि मला ती सर्वात जास्त भावली. ती म्हणाली, 'मला हे सारं शिकताना खूप मजा आली. पैसा कसं काम करतो आणि त्याची गुंतवणूक याविषयी खूप शिकता आलं. आता मी माझा व्यवसाय निवडू शकते. आता मी जे काही निवडणार आहे ते माझ्या आवडीनं निवडेन. नोकरीची शाश्वती, त्याचे फायदे किंवा पगार यासाठी मी निवड करणार नाही. हा खेळ ज्याचं शिक्षण देतो आहे, ते मी शिकले, तर मला ज्यात आनंद वाटतो, मनापासून जे आवडतं, ते करण्यासाठी स्वतंत्र असेन. काही उद्योगांना मनुष्यबळ हवं आहे, म्हणून मी नोकरी करणार नाही. मी जर हे सारं शिकले, तर माझ्या वर्गातील इतर मित्र–मैत्रिणींप्रमाणे नोकरीची सुरक्षितता आणि सामाजिक सुरक्षिततेची काळजी करण्याचं मला कारण नाही.'

खेळ आणि त्यानंतरची चर्चा संपल्यानंतर पुन्हा थांबून रॉबर्ट यांच्याशी बोलणं मला शक्य नव्हतं. त्यामुळे आम्ही पुन्हा एकदा भेटायचं ठरवलं. हा खेळ खेळणाऱ्यांची आर्थिक बुद्धीमत्ता वाढावी, हा त्यामागचा उद्देश असल्याचंही माझ्या लक्षात आलं. याचे पुढचे आराखडे समजून घेण्यासाठी मीही उत्सुक होते.

आम्ही भेटलो. आम्ही समविचारी असल्याचंही तेव्हा जाणवलं. आम्ही खेळ, नाटकं, हॉटेल्स, सामाजिक, आर्थिक अशा साऱ्या विषयांवर बोललो. बदलत्या जागतिक परिस्थिवरही चर्चा केली. बहुतेक अमेरिकनांनी निवृत्तीनंतरच्या आयुष्यासाठी काहीच बचत केलेली नाही. ज्यांनी केली आहे, ती पुरेशी नाही. सामाजिक सुरक्षितता आणि वैद्यकीय योजना कशा दिवाळखोर झाल्या आहेत, यावरही आम्ही बराच वेळ बोललो. आपली मुलं साडेसात कोटी लोकांच्या निवृत्ती वेतनासाठी कर भरणार आहेत. निवृत्ती वेतन योजनांवर अवलंबून राहाणं किती जोखमीचं आहे, या गोष्टींची लोकांना जाणीवच नाही.

अमेरिका आणि जगभरच 'आहे रे' आणि 'नाही रे' या गटांतील वाढत जाणारी दरी, याचीही रॉबर्ट यांना चिंता वाटत होती. स्व शिक्षण घेतलेला, स्वत:च्या पायांवर उभा राहिलेला, जगभर फिरलेला हा उद्योजक वयाच्या ४७व्या वर्षीच निवृत्त झाला होता. मला माझ्या मुलांच्या भवितव्याची काळजी वाटत होती, तसंच रॉबर्ट यांनाही वाटत होतं. जग ज्या झपाट्यानं बदलतं आहे, ते बदल शालेय शिक्षणात दिसत नाही, हेही त्यांना खटकत होतं. आपली ही प्राचीन शिक्षण पद्धती मुलांच्या आयुष्यातील बरीच वर्षं वाया घालवते आहे. ज्याचा उपयोग त्यांच्या भावी आयुष्यात होणार नाही, असे बरेच विषय ते शाळा आणि महाविद्यालयात शिकतात. जे जग अस्तित्त्वातच नाही, त्याला तोंड देण्याची तयारी ते या साऱ्या वर्षांमध्ये करत असतात, असं त्यांचं ठाम मत होतं.

'शाळेत जा, खूप अभ्यास करा, महाविद्यालयात जा, पदवी मिळवा आणि सुरक्षित नोकरी शोधा, हा सर्वांत जुना आणि वाईट सल्ला आहे. तो आई–वडीलच देत असतात.

तुम्ही आशिया, युरोप आणि दक्षिण अमेरिकेतील घटना बारकाईनं पाहिल्यात, तर तुम्हालाही माझ्याइतकीच काळजी वाटेल,' ते सांगत होते. तुमच्या मुलांना भविष्यात आर्थिक सुरक्षितता हवी असेल, तर त्यांनी जुन्या नियमांप्रमाणे खेळणंच चुकीचं आहे, असं त्यांचं मत होतं.

'जुने नियम?' मी प्रश्न केला.

'या खेळाचे माझ्यासारख्या लोकांचे नियम वेगळे आहेत. मी तुमचे नियम वापरत नाही. उदाहरण देतो. एखादी कंपनी नोकरकपातीची घोषणा करते, तेव्हा काय होतं?'

'लोकांना कामावरून काढलं जातं. कुटुंबं दुखावली जातात. बेरोजगारी वाढते,' मी उत्तर दिलं.

'बरोबर; पण शेअर बाजारात काय चित्र दिसतं?'

'अशी घोषणा झाली, की कंपनीच्या शेअर्सचा भाव वधारतो. कंपनीनं मनुष्यबळावरचा खर्च कमी केला, की शेअर बाजार त्याचं स्वागत करतो.' माझं उत्तर होतं.

'अगदी बरोबर,' ते म्हणाले, 'शेअर्सच्या किमती वाढल्या, की माझ्यासारखे भागधारक श्रीमंत होतात. यालाच मी वेगळे नियम म्हणतो. नोकरकपातीमुळे कर्मचाऱ्यांचं नुकसान होतं; पण त्याचवेळी मालकांचा आणि भागधारकांचा फायदा होतो.'

ते काही नोकर आणि मालकामधला फरक सांगत नव्हते, ते आपल्या आर्थिक परिस्थितीवरचा, आपल्या आयुष्यावरचा ताबा आपल्याच हाती ठेवण्याबाबत बोलत होते.

'पण हे का घडतं, हे लोकांना समजत नाही. हे न्याय्य नाही, एवढंच त्यांना समजतं,' मी म्हणाले.

'म्हणूनच तर शाळेत जाऊन चाकोरीतलं शिक्षण घ्या, हा सल्ला मूर्खपणाचा आहे. सध्याच्या शिक्षण पद्धतीतून पदवीधर झालेली मुलं बाहेरच्या जगात आत्मविश्वासानं वावरतील, श्रीमंत होतील, असं समजणं मूर्खपणाचं आहे. प्रत्येक मुलाला या अशा शिक्षणाची गरज आहे. वेगळं शिक्षण आणि त्याचे वेगळे नियम मुलांना समजायला हवेत,' ते कळकळीनं सांगत होते. 'श्रीमंत लोकांचे पैशांचे नियम वेगळे आहेत आणि उरलेल्या ९५ टक्के लोकांचे वेगळे आहेत. यातले ९५ टक्के नियम घरी आणि शाळेतच शिकवले जातात. म्हणूनच मुलांना खूप शीक आणि चांगली नोकरी शोध हा सल्ला देणं खूप धोक्याचं आहे. मुलांना उच्च दर्जाच्या आणि आधुनिक शिक्षणाची खूप गरज आहे. सध्याची शिक्षण पद्धती ते देत नाही. शाळेत किती कॉम्प्युटर्स आहेत किंवा शाळा किती खर्च करते, याविषयी मला काहीच घेणंदेणं नाही. मुळात ज्या विषयी शाळेला, शिक्षकांना आणि पालकांनाच माहीत नाही, त्याचं प्रशिक्षण ते देणार तरी कसं?

हे असं असेल, तर जे विषय शाळेत शिकवले जात नाहीत, ते पालकांनी मुलांना कसे शिकवावेत? मुलांना अकाउंटिंग हा विषय कसा शिकवावा? पालक म्हणून ते स्वत:च जोखीम घेण्याच्या विरोधात असतील, तर मुलांना गुंतवणूक करण्याचं शिक्षण कसं देतील? मी माझ्या मुलांना तरी सुरक्षित खेळण्याऐवजी चलाखीनं खेळायला शिकवलं आहे.' ते

सांगत होते.

'पालकांची जर ही स्थिती आहे, तर आपण इतका वेळ ज्या गोष्टींविषयी चर्चा करत होतो, त्या या पालकांना समजावून कशा सांगता येतील? त्यांना त्या फारच सोप्या करून सांगायला हव्यात. ते कसं करायचं?' मी विचारलं.

'मी यावर एक पुस्तक लिहिलं आहे,' त्यांनी उत्तर दिलं.

'कुठे आहे?'

'माझ्या संगणकात. बरीच वर्षं लिहितो आहे मी. तुकड्या तुकड्यानं लिहितो. सारं पुस्तक तसंच तुकड्यांमध्ये आहे. ते तुकडे मी जोडलेले नाहीत. माझं दुसरं पुस्तक 'बेस्ट सेलर' ठरल्यानंतर मी हे लिहायला घेतलं होतं; पण ते अजूनही अपूर्ण आहे. अजून तुकड्यांमध्येच आहे.' त्यांनी सांगितलं.

खरंच ते पुस्तक तुकड्यातुकड्यांमध्येच होतं. ते सारे भाग वाचताना मला जाणवलं, की याचं खूप छान पुस्तक होईल. सध्याच्या बदललेल्या परिस्थितीत तर त्याची खूपच आवश्यकता आहे. मग त्या पुस्तकाचं आम्ही दोघांनी मिळून लेखन करावं, असं ठरलं.

'आताच्या परिस्थितीत एखाद्या मुलाला आर्थिक बाबींची किती माहिती असावी?' मी विचारलं.

'ते सर्वस्वी त्या मुलावर अवलंबून आहे,' त्यांनी उत्तर दिलं.

आपण श्रीमंत व्हायचं आहे, असा निश्चय त्यांनी लहानपणीच केला होता. त्यांना श्रीमंत होण्याचा ध्यासच लागला होता. एका बाबतीत ते सुदैवी होते, त्यांचे वडिलांसमान व्यक्तिमत्व श्रीमंत होते आणि मार्गदर्शन करायलाही तयार होते. रॉबर्ट म्हणाले, 'शिक्षण हा यशाचा पाया आहे. ज्याप्रमाणे शैक्षणिक कौशल्य महत्त्वाचं आहे, त्याप्रमाणे आर्थिक आणि संवादाचं कौशल्यही महत्त्वाचं आहे.'

पुढे येणारी कथा ही रॉबर्ट यांच्या दोन वडिलांचीच कथा आहे. त्यातले एक श्रीमंत, तर दुसरे गरीब आहेत. त्यांनी आयुष्यभरात जे कमावलं, ते इथं पाहायला मिळतं. या दोन्ही डॅडमध्ये असलेली तफावत आपल्यापुढेही महत्त्वाचं चित्र उभं करते. हे पुस्तक मी संपादित केलं आहे, नीट जुळवलं आहे. अकाउंटंट लोकांनी हे पुस्तक वाचताना आपलं पुस्तकी ज्ञान थोडावेळ बाजूला ठेवून रॉबर्ट यांनी मांडलेल्या तात्त्विक भूमिकेकडे मोकळ्या मनानं पाहावं. काही बाबतीत ते अकाउंटिंगच्या मूल तत्त्वांना आव्हान देत असले, तरी गुंतवणुकदार आपल्या गुंतवणुकींचे निर्णय कसे घेतो, याचं यामध्ये स्वच्छ प्रतिबिंब दिसतं.

आपण जेव्हा मुलांना 'शाळेत जा, अभ्यास करा आणि चांगली नोकरी मिळवा,' असा सल्ला देतो, तेव्हा तो आपल्या जुन्या दृष्टिकोनातून दिलेला असतो. त्या दृष्टीनं तो योग्यही असतो. मी जेव्हा रॉबर्ट यांना पहिल्यांदा भेटले, तेव्हा त्यांच्या काही कल्पना ऐकून मलाही धक्काच बसला होता. मुळात त्यांचं संगोपन दोन डॅडनं केलं. त्यामुळे त्यांच्यापुढे दोन ध्येय होती आणि ती गाठण्यासाठी प्रयत्नांची पराकाष्ठा करण्याचे संस्कारही झाले होते. उच्चशिक्षित डॅडनं त्यांना चांगल्या कंपनीत नोकरी मिळवण्याचा, तर श्रीमंत डॅडनं एखाद्या कंपनीचा मालकच होण्याचा सल्ला दिला. या दोन्ही मार्गांवरून जाण्यासाठी शिक्षण आवश्यकच होतं. फक्त अभ्यासाचे विषय वेगळे होते. उच्चशिक्षित डॅडनं त्यांना हुशार आणि चुणचुणीत होण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं, तर श्रीमंत डॅडनं अशा माणसांना हेरून कामावर

कसं ठेवायचं, हे शिकवलं.

दोन वडील असल्यामुळे त्यांना काही प्रश्नांनाही तोंड द्यावं लागलं. त्यांचे जन्मदाते वडील हवाई राज्याच्या शिक्षण खात्याचे अधिकारी होते. रॉबर्ट सोळा वर्षांचे असताना त्यांनाही 'उत्तम गुण मिळाले नाहीत, तर उत्तम नोकरी मिळणार नाही,' ही धमकी देण्यात आली होती. अर्थात त्यांच्यावर त्याचा फारसा परिणाम झाला नाही; कारण त्यांनी आपला मार्ग आधीच ठरवला होता. त्यांना नोकरी करायचीच नव्हती. मालक व्हायचं होतं. शाळेच्या सल्लागारांनी जर चिकाटीनं प्रयत्न केले नसते, तर रॉबर्ट महाविद्यालयाची पायरीही चढले नसते. त्यांना आपली मालमत्ता वाढविण्याची घाई झाली होती. अर्थात, या महाविद्यालयीन शिक्षणाचा फायदाच झाला, असं तेही कबूल करतात.

या पुस्तकातील काही कल्पना काही पालकांना अगदी मूलगामी, तर काहींना ओढूनताणून आणल्यासारख्या वाटतील. काही पालकांना आपल्या मुलांना शालेय शिक्षण देणंही अवघड होत चाललं आहे. तरीदेखील या बदलत्या काळात पालक म्हणून आपणही धाडसी कल्पनांना सामोरं जायला हवं. मुलांना नोकरी करण्यासाठी उत्तेजन देणं म्हणजे आवश्यकतेपेक्षा जास्त कर भरण्याचा सल्ला देणंच आहे. शिवाय निवृत्ती वेतनाची खात्री नाहीच. आपल्या खर्चातील सर्वांत मोठा खर्च करांचाच असतो, हेही सगळ्यांना मान्य व्हावं. बहुतेकजण जानेवारी ते मे हे महिने कर भरण्यासाठीच काम करतात. म्हणूनच आपल्याला नव्या कल्पना हव्या आहेत आणि हे पुस्तक ती गरज भागवतं.

रॉबर्ट असं म्हणतात, की श्रीमंत लोक आपल्या मुलांना वेगळ्या पद्धतीनं शिकवतात. ते त्यांना घरीच बोलताना, जेवताना शिकवत असतात. कदाचित तुम्हाला ही गोष्ट पटणारही नाही. तरीदेखील तुम्ही हे पुस्तक वाचत आहात, म्हणून मी तुमची आभारी आहे. मी तुम्हाला आणखी काही सांगू इच्छिते. उत्तम गुण आणि चांगली नोकरी, हा सल्ला आता जुना झाला आहे. एक आई आणि सीपीए म्हणूनही मला हेच वाटतं. आपल्या मुलांना आपणच आधुनिक सल्ला द्यायला हवा. नव्या कल्पना आणि नवीन शिक्षण पद्धती ही आपली आजची गरज आहे. उत्तम नोकरी मिळवण्यासाठी प्रयत्न करा हे सांगतानाच एखाद्या गुंतवणूक संस्थेचे मालक व्हा, हे सांगणंही काही वाईट नाही.

हे पुस्तक पालकांसाठी उपयुक्त ठरेल, असा एक आई म्हणून मला विश्वास वाटतो. परिस्थिती बदलण्याचा निर्णय घेतला, तर त्यात काहीच अशक्य नसतं, हे साऱ्यांना समजावं असं रॉबर्टना वाटतं. तुम्ही आज एखाद्या इमारतीची देखभाल करण्याचं काम करत असाल, माळीकाम करत असाल किंवा अगदी बेकार असाल, तरीही अर्थविषयक शिक्षण घेण्याची क्षमता सगळ्यांमध्येच असते. ज्यांना यामध्ये रस वाटतो, त्यांनाही हे शिकवता येतं. आर्थिक हुशारी ही आपलीच मानसिक कार्यपद्धती आहे. तिचा वापर करून आयुष्य बदलून टाकता येतं. प्रश्न सोडवता येतात.

आपण आज जागतिक आणि औद्योगिक बदलांना सामोरे जात आहोत. असे बदल आपण पूर्वी कधीच पाहिलेले नव्हते. नेमकं भविष्य स्पष्टपणे पाहाण्याची शक्ती कोणाकडेच नाही; पण एक गोष्ट निश्चित आहे, की घडणारे आणि घडू पाहाणारे बदल आपल्या अनुभवांच्या पलीकडचे आहेत. काहीही घडलं, तरी आपल्यासमोर दोन पर्याय असतील, सुरक्षित खेळा किंवा स्वत:ची आणि मुलांची आर्थिक बुद्धिमत्ता जागृत करून हुशारीनं

खेळा!

– शेरॉन लेश्टर

रिच डॅड पुअर डॅड

प्रकरण १

रिच डॅड पुअर डॅड

रॉबर्ट कियोसाकी यांनी सांगितल्यानुरुप

मला दोन वडील होते. एक श्रीमंत, तर एक गरीब. त्यापैकी एक खूप उच्चशिक्षित आणि बुध्दिमान होते. त्यांनी पीएच.डी. मिळवली होती. महाविद्यालयातील चार वर्षांचा अभ्यासक्रम त्यांनी दोनच वर्षांच्या आतच पूर्ण केला होता. पुढील शिक्षणासाठी त्यांना शिष्यवृत्तीही मिळाली होती. तिच्या साहाय्यानं त्यांनी स्टॅनफोर्ड, शिकागो आणि नॉर्थवेस्टर्न विद्यापीठातून उच्चशिक्षण पूर्ण केलं. दुसऱ्या वडिलांनी आठवी इयत्ताही पूर्ण केली नव्हती.

दोघांनीही आयुष्यभर कष्ट केले. दोघंही आपापल्या क्षेत्रात यशस्वीही ठरले. फक्त त्यापैकी एक आर्थिक स्वास्थ्य मिळवण्यासाठी आयुष्यभर झगडत राहिले, तर एक हवाई राज्यातील सर्वांत श्रीमंत व्यक्ती म्हणून गणले गेले. एकानं आपल्या पाठी कुटुंब, चर्च आणि चॅरिटीसाठी लक्षावधी डॉलर्सची संपत्ती मागे ठेवली, तर दुसऱ्यानं फक्त बिलं!

दोघांचीही व्यक्तिमत्त्व अतिशय प्रभावी आणि आकर्षक होती. दोघंही खंबीर स्वभावाचे होते. त्यांचा लोकांवर प्रभावही पडे. या दोन्ही डॅडनं मला त्यांच्या अनुभवातून आलेल्या गोष्टी सांगितल्या. मागितल्यावर सल्लेही दिले. दोघांचं सांगणं वेगवेगळं होतं. दोघांचाही शिक्षणावर ठाम विश्वास होता. फरक होता, तो अभ्यासक्रमामध्ये.

मला जर एकच वडील असते, तर मला त्यांचा सल्ला स्वीकारावा लागला असता किंवा मी तो नाकारला असता. दोन वडील असल्यामुळे माझ्यासमोर दोन परस्परविरुद्ध दृष्टिकोन येत गेले : एक श्रीमंत माणसाचा आणि एक गरीब माणसाचा. कुठलाही एक सल्ला नुसता न स्वीकारता किंवा न नाकारता मला तुलना करता येत होती आणि जो सल्ला पटतो, योग्य वाटतो तो स्वीकारता येत होता.

अर्थात, त्यावेळी माझे श्रीमंत वडील खरोखरीचे श्रीमंत नव्हते आणि गरीब वडील गरीबही नव्हते. दोघांच्याही कारकीर्दीला नुकतीच सुरुवात होत होती. दोघंही आर्थिक आणि कौटुंबिक स्थैर्य मिळविण्यासाठी झगडत होते. पैशांबाबत मात्र त्यांची मतं अगदी दोन टोकांची होती. उदा. एकजण म्हणायचे, की पैशांचा लोभ हेच साऱ्या पापांचं मूळ आहे, तर दुसरे म्हणायचे, पैशांचा अभाव हेच साऱ्या पापांचं मूळ आहे.

हे असं असल्यामुळे मी बऱ्याचदा बुचकळ्यात पडायचो. एकतर हे दोन्ही वडील आपापल्या मतांवर ठाम होते. ते तितकेच अभ्यासूही होते. त्यामुळे नक्की कोणाचं ऐकायचं हे मलाच ठरवता यायचं नाही. सुरुवातीला दोघांचंही पटायचं. मीदेखील वयानं लहानच होतो आणि मला 'चांगला मुलगा' म्हणवून घ्यायचं होतं. दोन विरुद्ध मतांमुळे, त्यातही पैशांबाबतच्या तीव्र मतांमुळे ते शक्य होत नव्हतं आणि खरं सांगायचं, तर या परिस्थितीमुळेच मीदेखील विचार करू लागलो. दोघांची मतं, त्यांचे सल्ले ऐकून त्यावर

चिंतन करण्याची सवय मला लागली. काय आणि का, हे प्रश्न मी स्वत:लाच विचारू लागलो.

मी खूप विचार करू लागलो होतो. माझ्या मोकळ्या वेळातला बहुतेक वेळ 'ते असं का म्हणत असावेत,' याचा विचार करण्यातच जायचा. या वडिलांच्या विधानावर विचार करून झाला, की मी त्या वडिलांच्या बोलण्याचा विचार करायचो. खरंतर यांचं बरोबर आहे किंवा चूक आहे किंवा काय कळतंय त्यांना, असं म्हणून झटकून टाकणंही सोपं होतं; पण मला अतिशय प्रिय असणारे हे दोन वडील असल्यामुळं विचार करणं आणि शेवटी स्वत:च्या विचारांचा एक मार्ग निवडणं मला भाग पडलं. निवड करणं, मत स्वीकारणं किंवा नाकारणं ही मोकळीक मला भावी आयुष्यात खूपच उपयुक्त ठरली.

श्रीमंत अधिक श्रीमंत होतात, गरीब अधिक गरीब होतात आणि मध्यमवर्गीय देण्यांशी कायमच झगडत राहातात. याचं कारण आहे आर्थिक शिक्षणात. आपल्याकडे शाळा–कॉलेजांमध्ये हा महत्त्वाचा विषयच शिकवला जात नाही. तो शिकवला जातो घरात. बहुतेक सारेजण हा अतिशय महत्त्वाचा विषय आपापल्या पालकांकडूनच शिकतात, गरीब पालक आपल्या मुलाला पैशांबद्दल काय सांगतात? ते फक्त सांगतात, 'शाळेत जा. भरपूर शीक' मग ते मूलही त्यांनी सांगितल्याप्रमाणे शाळेत जातं. भरपूर अभ्यास करतं, चांगले गुण मिळवतं आणि आयुष्यात पुढे जात राहातं, ते आपल्या पालकांचा अर्थविषयक दृष्टीकोन आणि मनोभूमिका घेऊनच. ती काही बदलत नाही. ते लहानपणीच ती शिकलेले असतात.

पैशाबद्दल शाळेत शिकवलं जात नाही. शाळा–कॉलेजामध्ये मुलांचं शैक्षणिक आणि व्यावसायिक कौशल्य वाढवण्यावरच भर असतो. सगळ्यात महत्त्वाचा विषय–आर्थिक कौशल्य–हा गृहीतच धरलेला नाही. अगदी उत्तम बँकर्स किंवा डॉक्टर्स शाळेत उत्तम गुण मिळवत असले, तरी बाहेरच्या जगात काय? तिथं ते उत्तम आर्थिक स्थैर्य मिळविण्यासाठी आयुष्यभर झगडतच राहातात. आपल्या राष्ट्रावर वाढत जाणाऱ्या कर्जामागे हेच तर कारण आहे. राष्ट्रीय पातळीवर कार्यरत असणारे नेते आणि अधिकारी शैक्षणिक दृष्ट्या कितीही उच्चशिक्षित असले, तरी अर्थविषयक बाबींचं त्यांचं ज्ञान तोकडं असतं.

आज लक्षावधी लोक आर्थिक आणि वैद्यकीय गरजांसाठी सरकार किंवा त्यांच्या कुटुंबावर अवलंबून आहेत. त्यासाठी मेडिकेअर किंवा सामाजिक सुरक्षिततेसारख्या सरकारी योजनाही आहेत; पण पुढील काळात जेव्हा लक्षावधी लोकांना या आधाराची गरज भासेल, तेव्हा काय होईल, याची मला नेहमीच काळजी वाटते. काळ जसजसा पुढे जात राहील, तसतशी लोकसंख्या वाढेल आणि आर्थिक प्रशिक्षण नसल्यामुळे निम्नस्तरीय लोकांची संख्याही मोठी असेल. हे सारे याच योजनांवर अवलंबून राहू लागले, तर त्या कोसळून पडतील आणि त्यावेळी आपण काय करणार आहोत? आपलं भविष्य आताच्या पिढीवर अवलंबून आहे आणि त्यांचं अर्थविषयक शिक्षण त्यांचे पालकच करत असतील, जे बहुसंख्येनं गरीबच आहेत, तर पुढे काय होईल, हे सांगायला कोणी मोठा भविष्यवेत्ता असायची गरज नाही.

नशिबानं दोन प्रभावी वडील मिळाल्यामुळे मला दोघांकडूनही शिकता आलं. हे शिकता शिकता एखाद्या विचाराचा, मान्यतेचा जीवनावर कशाप्रकारे प्रभाव पडतो, हे

जाणून घेता आलं. त्या विचारांमागचा कार्यकारणभाव समजावून घेता आला. उदाहरणच सांगायचं, तर माझे एक वडील म्हणायचे, 'हे विकत घेण्याची माझी काही ऐपत नाही.' दुसऱ्या वडिलांची मात्र अशा वाक्यांना बंदी होती. 'ही वस्तू मला हवी आहे. ती मला विकत घ्यायची आहे,' असं ठरवून मग त्यादृष्टीनं विचार करावा, पावलं उचलावीत, असा त्यांचा आग्रह असे. या दोन वाक्यांमध्ये एक विधान आहे, तर एकात प्रश्न दडलेला आहे. पहिलं उत्तर असेल, तर मुद्दा तिथंच संपतो. उलट दुसरं उत्तर तुम्हाला विचारप्रवृत्त करतं. लवकरच श्रीमंत होऊ घातलेले माझे वडील म्हणायचे, 'हे विकत घेण्याची माझी ऐपत नाही,' याचा खरा अर्थ आहे, 'माझा मेंदू काम करत नाही.' तुम्ही जेव्हा 'ही वस्तू मला विकत घ्यायची आहे,' असं ठरवता, तेव्हा तुमचा मेंदू त्या दिशेनं काम करायला लागतो. याचा अर्थ असाही नाही, की तुम्हाला जे काही वाटतं, ते तुम्ही विकत घ्यावं. याचा अर्थ एवढाच आहे, की जगातला सर्वांत शक्तीशाली संगणक, तुमचा मेंदू, तो उपयोगात आणा. त्याला त्या दिशेनं विचार करायला प्रवृत्त करा. माझा मेंदू दिवसागणिक सामर्थ्यवान होत चालला आहे; कारण मी त्याचा तसा उपयोग करतो. तो जेवढा सामर्थ्यवान होईल, तेवढे जास्त पैसे मी कमावीन. 'ही गोष्ट विकत घेण्याची माझी ऐपत नाही,' हे वाक्य तुमचा मेंदू आळशी असल्याचं लक्षण आहे, असं त्यांचं ठाम मत होतं.

माझे हे दोन्ही वडील प्रचंड कष्ट करत. त्यांच्यात एक मोठा फरक होता, तो म्हणजे पैशांची गोष्ट आली, की एक वडील आपल्या मेंदूला डुलकी घेऊ देत, तर दुसरे त्याला अंग झाडून कामाला लावत. त्याच्याच परिणामस्वरूप एक डॅड गरीब राहिले आणि एक श्रीमंत झाले. एक माणूस नियमितपणे व्यायाम करतो आणि दुसरा सोफ्यावर लोळत टीव्ही पाहातो, तसाच हाही प्रकार. योग्य व्यायामामुळे आरोग्य चांगलं राहातं, तसंच मेंदूला व्यायाम दिल्यामुळे संपत्ती चांगली राहाते. वाढते. आळस केला की आरोग्य आणि संपत्ती या दोन्हीचा ऱ्हासच होतो.

माझ्या या दोन्ही डॅडचे विचार परस्परविरोधी होते. एक डॅड म्हणायचे, की श्रीमंत लोकांवर जास्तीत जास्त कर लादायला हवा. त्यातून मिळणारा पैसा गरीबांच्या कल्याणासाठी वापरता येईल. दुसरे डॅड अगदी विरोधी विचारांचे. ते म्हणायचे, की पैसा निर्माण करणाऱ्या लोकांवर कर लादणं म्हणजे संपन्नता आणणाऱ्यांना शिक्षा देणंच आहे. हे अतिशय चुकीचंच आहे. हे म्हणजे जो निर्माण करतो त्याला शिक्षा आणि जो काहीच करत नाही, त्याला बक्षीस!

एक डॅड म्हणायचे, 'खूप अभ्यास करा, म्हणजे तुम्हाला एखाद्या चांगल्या कंपनीत चांगली नोकरी मिळेल.' दुसरे डॅड म्हणायचे, 'खूप अभ्यास करा, म्हणजे तुम्ही एखाद्या चांगल्या कंपनीचे मालक व्हाल.'

एक डॅड म्हणायचे, 'मी श्रीमंत नाही; कारण मला मुलं आहेत', तर दुसरे म्हणायचे, 'मी श्रीमंत व्हायलाच हवं. कारण मला मुलं आहेत.'

जेवायला बसल्यानंतर एकजण आर्थिक आणि व्यावसायिक चर्चेला प्रोत्साहन देत, तर दुसऱ्यांना ही गोष्ट अजिबात मंजूर नव्हती.

एक म्हणायचे, 'पैसा सुरक्षित ठेवा. व्यवहार सुरक्षितच असावेत', तर दुसरे म्हणत, 'जोखीम घ्यायला शिका.'

आपलं घर म्हणजे सर्वांत मोठी गुंतवणूक आहे. ती सर्वोत्तम मालमत्ता आहे, असा एकाचा भक्कम विश्वास होता. दुसऱ्याला वाटायचं, की घर म्हणजे डोक्यावरचं मोठं कर्ज आणि तुमची तीच सर्वांत मोठी गुंतवणूक असेल, तर त्यातून फक्त मन:स्तापच मिळेल.

दोन्ही डॅड आपापली बिलं नियमितपणे भरत. फक्त एकजण आल्यादिवशी भरायचे, तर दुसरे शेवटच्या दिवशी.

कंपनी किंवा सरकार यांनी आपल्या आणि आपल्या कुटुंबाच्या गरजांची काळजी घ्यावी, असं एका डॅडला वाटे. पगारवाढ, निवृत्तीनंतरचे फायदे, वैद्यकीय सेवा, आजारपणाची रजा, सुटी आणि इतर फायद्यांबाबत ते कायम विचार करत. त्यांचे दोन काका सैन्यात होते. वीस वर्षांच्या सेवेनंतर ते निवृत्त झाले. त्यावेळी त्यांना निवृत्तीवेतन आणि इतर भरपूर फायदे मिळत होते. त्याचं त्यांना कायम कौतुक वाटायचं. विद्यापीठात असलेली मुदतठेव योजना त्यांना आवडायची. नोकरीची सुरक्षितता आणि त्यातून मिळणारे फायदे हे त्यांना नोकरीपेक्षाही जास्त महत्त्वाचे वाटत. 'मी जर ही सरकारी नोकरी मनापासून केली आहे. खूप कष्ट घेतले आहेत, तर नोकरीत आणि निवृत्तीनंतर मिळणाऱ्या गोष्टींवर माझा हक्कच आहे,' असं त्यांचं ठाम मत होतं.

याउलट दुसऱ्या डॅडचा स्वसामर्थ्यावर विश्वास होता. माणसानं स्वावलंबीच असावं, असं त्यांना वाटायचं. ही 'हक्का'ची मानसिकता त्यांना बोचायची. असा विचार करत करतच लोक कमजोर आणि आर्थिकदृष्ट्या कमकुवत होतात, असं त्यांना वाटे. माणसानं आर्थिकदृष्ट्या सक्षमच असलं पाहिजे, असं ठाम प्रतिपादन ते करायचे.

एक डॅड त्यांच्या उत्पन्नातून थोडे तरी डॉलर्स बाजूला टाकण्यासाठी धडपडायचे, तर दुसरे त्याच पैशांची गुंतवणूक करायचे.

चांगली नोकरी मिळविण्यासाठी उत्तम सीव्ही कसा लिहावा, हे मला एका डॅडनं शिकवलं, तर दुसऱ्यानं उत्तम व्यावयिासक आणि आर्थिक प्लॅन कसा करावा, हे शिकवलं.

या दोन टोकांच्या मतांच्या गदारोळामुळे माझा अजिबात तोटा झाला नाही. उलट फायदाच झाला. मी विचार करायला शिकलो. एखाद्याच्या विचारांचा त्याच्या जीवनावर कसा परिणाम होतो, हे पाहाण्याची संधी मला मिळाली. माझ्या हेही लक्षात आलं, की फक्त आणि फक्त विचारांमुळेच आपल्या आयुष्याला आकार येत असतो.

माझे गरीब डॅड नेहमी म्हणायचे, की मी कधीच श्रीमंत होणार नाही आणि हे त्यांचंच भाकीत सत्यात उतरलं. दुसऱ्या बाजूला माझे श्रीमंत डॅड हे मी श्रीमंत आहे, असंच म्हणायचे. 'मी श्रीमंत आहे आणि श्रीमंत माणसं हे असं वागत नसतात,' असं ते नेहमी म्हणायचे. एकदा त्यांना मोठा आर्थिक फटका बसला. ते पार कोलमडून पडायची वेळ आली होती; पण तेव्हाही ते 'मी श्रीमंत आहे,' असंच म्हणत. आर्थिक फटका बसणं आणि गरीब असणं यात मोठा फरक आहे. आर्थिक फटका तात्पुरता असतो, तर गरिबी कायमची असते, असं ते सांगत.

गरीब डॅड म्हणत, माझ्या दृष्टीनं पैशाला फारसं महत्त्व नाही, तर श्रीमंत डॅड म्हणत, पैसा ही शक्ती आहे.

आपले विचार खूप महत्त्वाचे असतात. आपल्या जीवनाचा मार्ग तेच ठरवत असतात. असं असलं, तरी विचारांची शक्ती काही मापता येत नाही. ती अनुभवता येते. मला माझे

विचार मांडता येत होते. मुळात मी विचार करू लागलो होतो. त्यातून मला जाणवत होतं, की माझे गरीब डॅड हे पैसे कमी मिळत असल्यामुळे गरीब नव्हते. त्याचे विचार आणि तशा कृतीमुळे ते गरीब राहिले होते. सततच्या विचारांमुळे मला या दोन्ही डॅडच्या विचारांतील तफावत लक्षात येत होती. त्यांची दोन टोकांची मतं आणि त्यामुळे होणारे परिणाम मी जवळून अनुभवत होतो. आता माझ्यापुढे प्रश्न होता, की मी कोणाचा सल्ला मानावा? श्रीमंत डॅडचा की गरीब डॅडचा?

दोघांनाही शिक्षण आणि ज्ञान या दोन्ही गोष्टींविषयी प्रचंड आदर होता. मी भरपूर शिकावं, याबाबत त्यांचं दुमत नव्हतं. मतभेद होता, तो काय शिकावं याबाबत. एकाला वाटायचं, की मी खूप अभ्यास करावा. पदवी मिळवावी आणि पैसे कमावण्यासाठी चांगली नोकरी करावी. मी वकील किंवा अकाउंटंट व्हावं किंवा एखाद्या बिझनेस स्कूलमध्ये एमबीएला प्रवेश मिळवावा, असं वाटायचं. दुसऱ्यानं मला श्रीमंत होण्यासाठी अभ्यास करायला सांगितलं. पैसा म्हणजे नक्की काय आहे, पैसा कशा प्रकारे काम करतो, आपल्यासाठी तो काय करू शकेल, याचा अभ्यास करायला हवा, असं ते सांगायचे. 'मी पैसे मिळवण्यासाठी काम करत नाही, तर पैसे माझ्यासाठी काम करतात,' असं ते नेहमी सांगायचे.

त्यावेळी मी नऊ वर्षांचा होतो. हे सारं अनुभवत होतो. विचार करत होतो आणि त्या विचारांतून मी श्रीमंत डॅडचं ऐकावं. त्यांच्याकडून पैशांविषयीचं ज्ञान मिळवावं, असा निर्णय घेतला. माझ्या गरीब डॅडकडे उत्तम पदव्या होत्या, तरीही याबाबत त्यांचं न ऐकण्याचं मी ठरवलं.

थोडं शहाणपण रॉबर्ड फ्रॉस्ट्रकडून...

रॉबर्ड फ्रॉस्ट हे माझे आवडते कवी आहेत. त्यांच्या सगळ्याच कविता मला आवडतात. त्यातली 'द रोड नॉट टेकन' ही कविता माझी सर्वांत आवडती. मी ती जवळजवळ रोज वाचतो. त्यात एक सुंदर विचार आहे, तो मला आवडतो.

वाट अशी जी मी न घेतली
चालत असता दिशा दूरची
अडखळलो थोडा एकदिशी
समोर होत्या वाटा दोन
एक डावी अन् एक उजवी

थांबून थोडा पाहुनी गेलो
वाट एक मग सुंदरशी

पर्णराजी आच्छादित अन्
लोक चालले त्यावरूनी

दुसरी वाट तशीच परंतु
गवताळ अन् उजाडशी
वहिवाटही नसे तिथे अन्
भासे गूढ वलयाची...

होते माहीत मजला हेही
पहिली वाट सोयीची
दुसरी वाट पाहे वाट
अखंडित पण पथिकांची

अभिमानेही आज सांगतो
तीच वाट मम भाग्याची
धाडस करूनी परिश्रमांते
वाकविले मी दैवाही!

मी गेली अनेक वर्ष या कवितेचं मनन करतो. माझ्या उच्चशिक्षित वडिलांचा सल्ला आणि पैशांविषयीची भूमिका न स्वीकारण्याचा निर्णय खूप क्लेशदायक होता. तरीदेखील याच निर्णयामुळे माझ्या आयुष्याला आकार आला, हेही तितकंच खरं.

कोणाचा सल्ला ऐकायचा, हे ठरवल्यानंतर माझं अर्थविषयक शिक्षण सुरू झालं. माझ्या श्रीमंत डॅडनं सतत तीस वर्षं, मला माझ्या ३९व्या वर्षापर्यंत शिकवलं. ज्यावेळी त्यांना वाटलं, की आता माझ्या डोक्यात त्यांचं शिकवणं शिरलं आहे, मला सर्व समजलं आहे. जे शिकलो त्याचं आकलन झालं आहे, त्याचवेळी ते थांबले.

पैसा हे शक्तीचं एक रूप आहे; पण त्याहीपेक्षा प्रबळ आहे ते अर्थविषयक शिक्षण. पैसा येतो आणि जातो. तो पैसा कसं काम करतो किंवा त्याकडून काम कसं करून घ्यायचं, याचं शिक्षण मिळालं असेल, तरच तुम्ही त्याचा उपयोग करून घेऊ शकता. संपत्ती मिळवू शकता. फक्त विधायक विचारसरणी उपयोगाची नाही. तेवढंच असूनही अनेकांना काहीच करता येत नाही; कारण त्यांना पैसा कसा कार्य करतो, याचंच शिक्षण मिळालेलं नसतं. त्यामुळेच ते आयुष्यभर फक्त पैसा मिळवण्यासाठी कष्ट उपसत राहातात.

मी जेव्हा हे शिकायला सुरुवात केली, तेव्हा माझं वय होतं नऊ वर्षं. त्यामुळे श्रीमंत डॅडनं दिलेले धडे खूपच साधे होते. फक्त सहा धडे होते ते. तेच धडे मी तीस वर्ष गिरवत

होतो. हे पुस्तक त्याच सहा धड्यांवर आहे. माझ्या श्रीमंत डॅडनं मला जे जे सांगितलं, ते ते मी या पुस्तकातून तुमच्यासमोर ठेवतो आहे. हे धडे म्हणजे आपल्या प्रश्नांवरची उत्तरं नाहीत. हे आहेत चौकातले दिशादर्शक खांब. बदलत्या आणि अनिश्चित वातावरण असलेल्या वेळी हे खांब तुम्हाला योग्य ती दिशा देतील. तुम्हाला आणि तुमच्या कुटुंबाला श्रीमंत होण्यासाठी मदत करतील.

धडा पहिला श्रीमंत लोक पैशांसाठी काम करत नाहीत

धडा दुसरा अर्थसाक्षरता कशासाठी?

धडा तिसरा तुमचा उद्योग ओळखा

धडा चौथा करांचा इतिहास आणि कॉर्पोरेशन्सचं सामर्थ्य

धडा पाचवा श्रीमंत लोक पैसा निर्माण करतात

धडा सहावा शिकण्यासाठी करा, करा पैशांसाठी नको

प्रकरण २

धडा पहिला :

श्रीमंत लोक पैशांसाठी काम करत नाहीत

‘डॅड, श्रीमंत कसं व्हायचं ते मला सांगाल?’

माझे डॅड संध्याकाळी आलेलं वर्तमानपत्र वाचत होते. माझा प्रश्न ऐकताच त्यांनी ते खाली ठेवलं आणि विचारलं, ‘पण तुला श्रीमंत का व्हायचं आहे?’

‘कारण आज जिमीची आई त्यांच्या नव्या कॅडिलॅक गाडीतून त्यांच्या बीच हाउसवर वीकेंडसाठी गेल्या आहेत. जिमीनं त्यांच्यासोबत त्याच्या तीन मित्रांनाही नेलं. फक्त मला आणि माईकला नेलं नाही. आम्ही गरीब असल्यामुळे आम्हाला बोलावलं नाही, असं तो म्हणाला.’

‘म्हणून तुम्हाला नेलं नाही?’ डॅडनं अविश्वासानं विचारलं.

‘हो,’ मी म्हणालो.

डॅडनं शांतपणे आपलं डोकं हलवलं. खाली घसरलेला चष्मा परत वर घेतला आणि ते वर्तमानपत्र वाचू लागले. मी त्यांच्या उत्तराची वाट पाहात तसाच उभा होतो.

ते वर्ष होतं १९५६. मी नऊ वर्षांचा होतो. काही दैवगतीमुळे मी नेमका श्रीमंत मुलांच्या शाळेत जात होतो. आमच्या गावात प्रामुख्यानं उसाची लागवड केली जायची. वसाहतीतील मॅनेजर्स, डॉक्टर्स, बँकर्स वगैरे श्रीमंत मंडळी आपापल्या मुलांना याच शाळेत पाठवत. आमची शाळा पहिली ते सहावीपर्यंतची होती. सहावीनंतर मुलं खासगी शाळेत जात. मी रस्त्याच्या एका बाजूला राहात असल्यामुळे त्या शाळेत जायचो. दुसऱ्या बाजूला राहात असतो, तर माझ्यासारखी सर्वसामान्य मुलं ज्या शाळेत जातात, तिथं गेलो असतो. सहावीनंतर मी आणि ही मुलं सरकारी शाळा आणि कॉलेजात गेलो असतो. खासगी शाळा आम्हाला परवडणाऱ्याच नव्हत्या.

मी तसाच उभा असल्याचं पाहून डॅडींनी वर्तमानपत्र खाली ठेवलं. तेही विचार करत असावेत. शेवटी हळूवार आवाजात ते म्हणाले, ‘तुला जर श्रीमंत व्हायचं असेल, तर तुला पैसे कसे मिळवावेत, हे शिकावं लागेल.’

‘मग कसे मिळवू मी पैसे?’ मी चटकन विचारलं.

ते हसत म्हणाले, ‘डोकं वापर.’

याचा खरा अर्थ होता, मी एवढंच सांगू शकतो किंवा मला माहीत नाही किंवा उगाच काहीतरी प्रश्न विचारू नकोस.

भागीदारीची सुरुवात

दुसऱ्या दिवशी सकाळी मी माझा जिवलग मित्र माईकला भेटलो. त्याला डॅडींनी काय उत्तर दिलं ते सांगितलं. त्या शाळेत आम्ही दोघंच गरीब होतो. माईकही केवळ नशिबामुळेच या शाळेत आला होता. या शाळेत प्रवेश घेण्यासाठी एक अदृश्य रेघ होती. त्याला कोणीतरी हलकेच धक्का दिला होता, म्हणून आम्ही दोघं तिथं होतो. आम्ही तसे अगदीच गरीब वगैरे नव्हतो; पण इतर मुलांकडे असलेल्या नव्या सायकली, बेसबॉलचे नवे ग्लोव्हज वगैरे गोष्टी आमच्याकडे नव्हत्या. मुळात त्यांच्याकडे असलेल्या सगळ्याच गोष्टी नव्या असायच्या, त्यामुळे आम्हाला गरीब असल्यासारखंच वाटायचं.

आई–वडिलांनी आमच्या मूलभूत गरजा निश्चितपणे भागवल्या; पण त्यापेक्षा अधिक काही हवं असेल, तर तुलाच काम करून पैसे मिळवावे लागतील, असं माझे डॅड सांगायचे. मी नऊ वर्षांचा होतो आणि या वयातल्या मुलासाठी काही कामही नव्हतं.

'मग आपण काय करायचं आता?' माईकनं विचारलं.

'मला ते माहीत नाही; पण आपण दोघं भागीदार असणार आहोत,' मी सांगितलं. त्यालाही ही कल्पना आवडली. त्या शनिवारच्या सकाळी माईक हा माझा पहिला व्यावसायिक भागीदार झाला. पैसा मिळवण्यासाठी काय करायचं यावर विचार करण्यात आणि सुचलेल्या कल्पनांवर चर्चा करण्यातच आमची सकाळ गेली. अधेमधे आम्ही जिमीच्या बीच हाउसवर मजा करायला गेलेल्या मित्रांविषयीही बोलायचो; पण फार नाही. त्याचा आम्हालाच त्रास व्हायचा. अर्थात, तो त्रासही चांगल्यासाठीच होता; कारण त्यामुळे आम्हाला पैसे कमवावेसे अधिक तीव्रतेनं वाटायचे. त्याच दिवशी दुपारी आमच्या डोक्यात प्रकाश पडला. शास्त्राच्या पुस्तकात वाचलेल्या गोष्टीवरून आम्हाला ही कल्पना सुचली. आम्ही प्रचंड उत्तेजित झालो होतो. अगदी जोरजोरात हस्तांदोलन केलं. आम्ही आधी नुसतेच भागीदार होतो. आता आम्हाला व्यवसाय सापडला होता.

पुढचे काही आठवडे मी आणि माईक घरोघर फिरत होतो. वापरून झालेल्या टूथपेस्टच्या ट्यूब आम्हाला द्याव्यात, अशी विनंती आम्ही प्रत्येकाला करत होतो. लोक कोड्यात पडायचे. काहीजण लगेच हसून हो म्हणायचे, तर काहीजण कारण विचारायचे. हा प्रश्न आला, की आम्ही उत्तर द्यायचो, 'ते काही आम्ही सांगू शकत नाही. ते आमचं व्यावसायिक गुपित आहे.'

आम्हाला आता रिकाम्या ट्यूब मिळत होत्या. आमच्या वॉशिंग मशीनच्या शेजारी थोडी मोकळी जागा होती. तिथं एक तपकिरी रंगाचं पुठ्ठ्यांचं रिकामं खोकं मी ठेवलं आणि त्यात या ट्यूब साठवू लागलो. जसजसा हा साठा वाढायला लागला, तसतशी माझी आई चिडचिड करू लागली. लोकांनी वापरलेल्या, चुरगाळलेल्या ट्यूब पाहून तिचा संताप होऊ लागला. एक दिवस ती खूप भडकली. तिनं आम्हाला शेवटचं विचारलं, की हा काय प्रकार आहे. आम्ही तिलाही 'व्यावसायिक गुपित' हेच उत्तर दिलं. हे असं उत्तर ऐकून तिच्या संतापाचा स्फोटच झाला. ती म्हणाली, 'तुम्ही हा जो काही गोंधळ घातला आहे, त्याचं ताबडतोब काहीतरी करा. नाहीतर मी हे सगळं उचलून बाहेर फेकून देईन.'

मग मी आणि माईकनं तिला समजावून सांगायचा खूप प्रयत्न केला. खूपदा विनंत्या केल्या. आम्ही तिला सांगितलं, की लवकरच आमच्याकडे या ट्यूबचा पुरेसा साठा होईल आणि आम्ही उत्पादन सुरू करू शकू. आपल्या काही शेजाऱ्यांच्या पेस्ट संपतच आल्या

आहेत. त्यामुळे त्यांच्याकडूनही आम्हाला दोन–तीन दिवसांत ट्यूब मिळतील.

खूपदा सांगितल्यावर अखेरीस तिनं आम्हाला एका आठवड्याची मुदत दिली.

या अचानक आलेल्या अडचणीमुळे आम्हाला उत्पादन सुरू करण्याची तारीख अलिकडे घ्यावी लागली. त्यामुळे आमच्यावर कामाचा दबाव वाढला. आम्ही त्या वेळेत उत्पादन सुरू करू शकलो नसतो, तर आमची पहिली भागीदारी फेकून देण्यात आली असती. शेवटी आम्ही कामाची वाटणी केली. 'दाताच्या डॉक्टरांनी वारंवार दात घासायला सांगितले आहेत,' असा प्रचार करण्याची जबाबदारी माईकनं स्वीकारली, तर मी उत्पादन सुरू करण्यासाठी जुळवाजुळव करू लागलो.

आमच्या गॅरेजमध्येच आमची कार्यशाळा होती. उत्पादन सुरू केलं होतं. आमची गॅरेजमध्ये काहीतरी खुडबुड सुरू होती. एकदिवस माझे डॅड एका मित्रासह, आम्ही काय करतो आहोत ते पाहाण्यासाठी आले. या नऊ वर्षीय जोड गोळीचं उत्पादनाचं काम पूर्ण जोशात चालू होतं. गॅरेजमध्ये सगळीकडे पांढरी पावडर पसरली होती. एका लांब टेबलावर शाळेतून आणलेली पुठ्ठ्याची छोटी खोकी होती. लोखंडी जाळी असलेली एक कोळशांची शेगडीही धगधगत होती.

गॅरेजमध्येच आमचं काम सुरू असल्यानं डॅड अलिकडेच गाडी लावून आत आले. त्यावेळी आम्ही स्टीलच्या भांड्यामध्ये टुथपेस्टच्या रिकाम्या ट्यूब वितळवत होतो. त्या काळी टूथपेस्ट प्लास्टिकच्या ट्यूबमध्ये येत नसत. त्या ट्यूब शिशाच्या असायच्या. आम्ही आधी त्या ट्यूब जाळून त्यावरचा रंग काढून टाकायचो. नंतर त्या स्टीलच्या भांड्यात वितळायला ठेवायचो. पुठ्ठ्याच्या खोक्यांमध्ये आम्ही प्लास्टर ऑफ पॅरीस ओतून साचे केले होते. ट्यूब वितळून शिसं मिळालं, की ते आम्ही या साच्यांमध्ये ओतायचो. गॅरेजमध्ये पसरलेली पांढरी पावडर म्हणजे प्लास्टरच होतं. गडबडीत माझा धक्का प्लॅस्टर ऑफ पॅरिसच्या पिशवीला लागला होता आणि सगळ्या गॅरेजभर जणू हिमवादळ झाल्यासारखं दिसत होतं. डॅड आले, तेव्हा मी वितळलेलं शिसं प्लास्टरच्या साच्यात ओतत होतो. बाबांनी ते पाहिलं. 'हळू... काळजी घे.' ते म्हणाले. मी वर न बघता मान हलवली. हातातलं काम संपल्यावर मी भांडं खाली ठेवलं आणि डॅडकडे पाहून हसलो.

'काय करताय तुम्ही?' डॅडनं विचारलं.

'तुम्ही जे सांगितलं होतं तेच. आपण आता श्रीमंत होणार आहोत.' मी उत्तर दिलं.

'हो... आणि आम्ही भागीदार आहोत,' माईक हसत हसत म्हणाला.

'आणि त्या प्लास्टरच्या साच्यात काय आहे?' डॅडनं विचारलं.

'बघा ना... ही बॅच चांगली असेल,' मी उत्तर दिलं.

मग मी एका छोट्या हातोडीनं साच्याच्या मध्यभागी असलेल्या सीलवर हळूच फटका दिला. साचा उघडल्यानंतर आतली धातूची गोल नाणी बाहेर पडली.

'अरे देवा, तुम्ही शिशाची नाणी पाडत आहात!' डॅड म्हणाले.

'अगदी बरोबर,' माईक म्हणाला,' तुम्ही जे सांगत होता, तेच तर आम्ही करतो आहोत. आम्ही पैसे मिळवत आहोत.'

ते ऐकून डॅडचे मित्र वळले आणि हसत सुटले. मग माझे डॅडही हसले. त्यांनी आपलं डोकं हलवलं. काय दृश्य होतं ते. एका गॅरेजमध्ये पेटलेली कोळशाची भट्टी, वापरून

झालेल्या टूथपेस्टच्या ट्यूब, साचे, पसरलेलं प्लास्टर, प्लास्टरमुळे पांढरी झालेली आणि या कानापासून त्या कानापर्यंत हसणारी दोन मुलं त्यांच्यासमोर उभी होती.

मग डॅडनं आम्हाला काम थांबवून बाहेरच्या पायरीवर बसायला सांगितलं. आम्ही तसे बसलो. डॅडही आमच्या शेजारी बसले आणि मंद हसत आम्हाला विचारलं, 'बनावट वस्तू या शब्दाचा अर्थ तुम्हाला माहीत आहे का?' त्यांनी आम्हाला ते सारं समजावून सांगितलं आणि आमची सारी स्वप्नं त्या क्षणी भंगली. 'हे सारं बेकायदेशीर आहे?' माईकनं कातर आवाजात त्यांना विचारलं.

डॅडचे मित्र म्हणाले, 'जाऊ दे. ते त्यांच्यातील नैसर्गिक कौशल्य आजमावून पाहात असतील.'

डॅडनं त्यांच्याकडे धारदार नजरेनं पाहिलं. पुन्हा आमच्याकडे वळून हळूवारपणे म्हणाले, 'हो. हे बेकायदेशीर आहे; पण तुम्ही मुलांनी खूपच सर्जनशीलता आणि नवे विचार दाखवलेत. सोडू नका. असाच विचार करत राहा. मला तुमचा अभिमान वाटतो.'

डॅड गेल्यानंतर मी आणि माईक त्याच पायरीवर जवळपास वीस मिनिटं सुन्नपणे बसून होतो. आम्ही खूप निराश झालो होतो. आमचा व्यवसाय सुरू झाल्यादिवशीच बंद पडला होतो. अखेरीस आम्ही तिथून उठलो आणि सारा गोंधळ आवरायला घेतला. अंगावरची धूळ झटकत मी माईकला म्हणालो, 'जिमी म्हणाला तेच बरोबर आहे. आपण गरीबच आहोत.'

त्याचवेळी डॅड परत येत होते. त्यांनी ते ऐकलं. ते म्हणाले, 'तुम्ही जर प्रयत्न सोडणार असाल, तर तुम्ही खरोखरच गरीब आहात. तुम्ही काहीतरी करू पाहात आहात, ही सर्वांत महत्त्वाची गोष्ट आहे. काहीजण फक्त बोलतात आणि श्रीमंत होण्याची स्वप्नं पाहातात. तुम्ही काहीतरी करायचा प्रयत्न केलात आणि माझ्यासाठी हे महत्त्वाचं आहे. मला तुमचा खरंच अभिमान वाटतो. म्हणूनच माझं ऐका, प्रयत्न करत राहा. थांबू नका.'

मी आणि माईक शांतपणे उभे होतो. डॅडचं बोलणं आवडतही होतं; पण काय करावं ते सुचत नव्हतं.

'मग डॅड तुम्ही श्रीमंत का नाही?' मी विचारलं.

'कारण मी शालेय शिक्षक झालो. आम्ही शिक्षक श्रीमंत होण्याचा विचार करत नाही. आम्हाला शिकवणंच आवडतं. तुम्हाला मदत करायला मला खरंच आवडलं असतं; पण पैसे कसे मिळवावेत हे मलाच माहीत नाही.'

आता मी आणि माईक स्वच्छता करू लागलो होतो.

तेवढ्यात डॅड म्हणाले, 'तुम्हा मुलांना श्रीमंत कसं व्हायचे हे शिकायचं असेल, तर मला विचारून उपयोग नाही. माईक, तू तुझ्या डॅडशी याविषयी बोल.'

'माझे डॅड?' माईकच्या चेहऱ्यावरचं आश्चर्य लपत नव्हतं.

'होय तुझेच डॅड,' माझे डॅड हसत म्हणाले. 'तुझ्या डॅडचे आणि माझे बँकर एकच आहेत. ते कायम तुझ्या डॅडची स्तुती करतात. पैसे मिळवण्याच्या बाबतीत तुझे डॅड खूपच हुशार आहेत, असं ते सांगतात.'

'माझे डॅड?' माईकनं पुन्हा एकदा अविश्वासानं विचारलं. 'तुम्ही म्हणता तसं असेल, तर मग शाळेतल्या इतर मुलांसारखं छान घर आणि गाडी आमच्याकडे का नाही?'

‘छान घर आणि गाडी असणं म्हणजे तुम्ही श्रीमंत आहात, असं नसतं. याचा अर्थ असाही नाही, की पैसे कसे कमवायचे हे तुम्हाला कळतं,’ माझे डॅड सांगत होते, ‘जिमीचे वडील उस लागवड करणाऱ्या कंपनीत काम करतात. ते माझ्यापेक्षा फार काही वेगळे नाहीत. ते कंपनीसाठी काम करतात आणि मी सरकारसाठी. कंपनीनं त्यांना गाडी दिली. उद्या कंपनी संकटात सापडली, तर त्यांच्याकडे काहीच नसेल. तेही संकटातच सापडतील. माईक तुझे डॅड वेगळे आहेत. ते एका साम्राज्याचीच उभारणी करत आहेत आणि माझ्या अंदाजानुसार ते काही वर्षातच अतिशय श्रीमंत होतील.’

हे ऐकून मी आणि माईक एकदम खूष झालो. पुन्हा एकदा आम्ही आमच्या बंद पडलेल्या व्यवसायाचा गोंधळ निस्तरायला घेतला. स्वच्छता करता करताच आम्ही माईकच्या डॅडशी कधी आणि कसं बोलायचं हे ठरवू लागलो. माईकचे डॅड खूप वेळ काम करत आणि ते घरीही उशिरा परतत, त्यामुळे त्यांची वेळ कशी घ्यायची हाच प्रश्न होता. अनेक गोदामं, साखळी दुकानं, बांधकाम कंपनी आणि तीन उपहारगृहांचे ते मालक होते. त्यामुळे त्यांना घरी परतण्यास रोजच उशीर होई.

आमची स्वच्छता पूर्ण झाल्यानंतर माईकनं घरी जाण्यासाठी बस पकडली. तो त्याच रात्री त्याच्या डॅडशी बोलणार होता. ते आम्हाला श्रीमंत व्हायला शिकवतील का, असंही विचारणार होता. कितीही उशीर झाला, तरी तो डॅडशी बोलून मला कळवणार होता. त्यानं मला तसं वचनच दिलं होतं.

रात्री साडेआठ वाजता त्याचा फोन आला.

‘ओके. पुढच्या शनिवारी,’ असं म्हणत मी फोन ठेवला. माईकच्या डॅडनं आम्हाला भेटायचं मान्य केलं होतं.

मी शनिवारी सकाळी साडेसात वाजता गावाच्या गरीब भागात जाणारी बस पकडली.

अभ्यासाची सुरुवात

“मी तुम्हाला एका तासाचे दहा सेंट्स देईन.”

ते वर्ष १९५६ असलं, तरी त्या काळच्या पगाराच्या मानानंही तासाला दहा सेंट्स कमीच होते.

मायकेल आणि मी त्याच्या डॅडला सकाळी आठ वाजता भेटलो. ते कामात खूपच गुंतलेले होते. त्यांनी कामाला सुरुवात करूनही तास उलटून गेला होता. मी जेव्हा त्यांच्या साध्या, छोट्या आणि नीटनेटक्या घराशी पोहोचलो, तेव्हा त्यांचा बांधकाम मुकादम ट्रक घेऊन बाहेर पडत होता.

माईकनं दार उघडत सांगितलं, ‘डॅड फोनवर बोलत आहेत. त्यांनी आपल्याला मागीलदारी पोर्चच्या जवळ थांबायला सांगितलं आहे.’ त्याच्या जुन्या होत चाललेल्या घराचा उंबरठा ओलांडून मी लाकडी जमिनीवर पाय ठेवला. तिथंही करकर आवाज

झाला. दाराच्या आत स्वस्तातली चटई अंथरलेली होती. सततच्या ये–जा करण्यामुळे जमीन खराब झाली होती आणि ती झाकण्यासाठीच ही चटई होती. चटई जरी स्वच्छ असली, तरी ती बदलायला आलीच होती.

त्यांच्या बैठकीच्या खोलीत प्रवेश केल्यानंतर तर मला कोंडल्यासारखंच झालं. ती अरुंद खोली जुन्या आणि कुबट वास येणाऱ्या फर्निचरनं गच्च भरली होती. त्या सगळ्या गोष्टी म्हणजे जुनं फर्निचर गोळा करणाऱ्यांसाठी पर्वणीच होती. माझ्या आईपेक्षा थोड्या जास्त वयाच्या दोन स्त्रिया कोचावर बसल्या होत्या. त्यांच्यापलीकडे एक पुरुष बसला होता. त्यानं कामगारांप्रमाणे खाकी रंगाचा शर्ट आणि त्याच रंगाची सैलशी पँट घातली होती. कपडे इस्त्री केलेले होते; पण त्यांना स्टार्च नव्हता. ते माझ्या डॅडपेक्षा साधारण दहा वर्षांनी मोठे असावे. म्हणजे पंचेचाळीस वर्षांचे असतील. मी आणि माईक त्यांच्या जवळूनच गेलो. त्यावेळी ते आमच्याकडे पाहून हसले. आम्ही स्वयंपाकघराकडे गेलो. तिथूनच पोर्चकडे जाता येत होतं. मीही त्यांच्याकडे पाहून लाजून हसलो.

'कोण आहेत ते?' मी विचारलं.

'ते माझ्या डॅडसाठी काम करतात. ते वयस्कर गृहस्थ त्यांच्या गोदामांचं काम पाहातात, तर त्या दोघी उपहारगृहांच्या मॅनेजर आहेत. बांधकामावरचा मुकादम तू येतानाच पाहिलास. इथून पन्नास मैलांवर एका रस्त्याचं काम सुरू आहे. तिथं तो काम करतो.'

'कायम हे असंच सुरू असतं?' मी विचारलं.

माझ्याजवळ बसण्यासाठी खुर्ची ओढत माईक म्हणाला, 'कायम नाही; पण बहुतेक वेळा.'

'आम्हाला पैसे कसे मिळवायचे हे शिकवाल का, असं मी त्यांना विचारलं,' माईक सांगत होता.

'मग ते काय म्हणाले?' मी सावध जिज्ञासेनं विचारलं.

'आधी त्यांच्या चेहऱ्यावर गमतीदार हसू उमटलं. मग ते म्हणाले, 'मी तुम्हाला ऑफर देतो.''

'ओह,' भिंतीला टेकून खुर्चीला हेलकावे देत मी म्हणालो. खुर्चीचे पुढचे पाय वर होते आणि मागच्या पायांवर सारं वजन होतं. माईकही तसाच बसला होता.

'कसली ऑफर देणार आहेत ते?' मी विचारलं.

'माहीत नाही; पण आता बोलतीलच ते.'

तेवढ्यात माईकचे डॅड जुनाट पडद्याआडून एकदम आमच्यासमोर आले. आम्ही चटकन उभे राहिलो, ते आदर दाखवण्यासाठी नाही, तर घाबरल्यामुळे.

'मग मुलांनो, तयार?' त्यांनी दुसरी खुर्ची ओढत विचारलं.

त्यांच्यासमोर बसण्यासाठी आम्हीही आमच्या खुर्च्या ओढल्या आणि मानेनंच होकार दिला.

ते सहा फूट उंच होते आणि वजन दोनशे पाउंड तरी असावं. माझे डॅड त्यांच्यापेक्षा उंच आणि साधारण तेवढ्याच वजनाचे होते. फक्त ते माईकच्या डॅडपेक्षा पाच वर्षांनी मोठे होते. ते दिसायला साधारण सारखे असले, तर विचार वेगळे होते. उत्साह मात्र समान

होता.

'रॉबर्ट, माईक मला सांगत होता, की तुला पैसे कसे मिळवायचे, हे शिकायचं आहे.'

मी लगेच होकारार्थी मान हलवली खरी; पण मनात थोडीशी भीती होतीच.

'ओके. मग माझी ऑफर ऐका. मी तुम्हाला शिकवेन; पण शाळेत, वर्गात शिकवतात तसं नाही. तुम्ही माझ्यासाठी काम करा, मी तुम्हाला शिकवेन. काम न करता मी काही शिकवणार नाही. शाळेतल्याप्रमाणे तुम्ही एकाजागी बसून राहाल आणि मी शिकवेन, असं तुम्हाला वाटत असेल, तर तसं काही होणार नाही. माझ्या दृष्टीनं ते वेळ वाया घालवणं आहे. त्यामुळे शिकायचं असेल, तर काम करावंच लागेल. माझी हीच ऑफर आहे. स्वीकारा किंवा सोडून द्या.'

'मी एक प्रश्न विचारू?' मी विचारलं.

'नाही. स्वीकारा किंवा सोडून द्या. माझ्यामागे खूप कामं आहेत. माझा वेळ वाया घालवू नका. तुम्ही जर निर्णयच घेऊ शकत नसाल, तर पैसे कसे मिळवायचे हे तुम्ही कधीच शिकू शकणार नाही. संधी येतात आणि जातात. त्यामुळे वेगानं निर्णय घेणं हेही एक कौशल्यच आहे. आताही तुमच्यासमोर एक संधीच उभी आहे आणि मुळात ती तुम्हालाच हवी होती. तुमच्याकडे दहा सेकंद आहेत. शाळा सुरू करायची की बंद, हे तुम्हीच ठरवा,' माईकचे डॅड खट्याळपणे म्हणाले.

'मी स्वीकारतो.'

'मी स्वीकारतो,' मी आणि माईक एकापाठोपाठ म्हणालो.

'छान.' माईकचे डॅड म्हणाले. 'दहा मिनिटांतच मिसेस मार्टिन येतील. मी त्यांच्याशी बोलतो. तुम्ही त्यांच्यासोबत माझ्या दुकानात जा आणि कामाला लागा. मी तुम्हाला तासाला दहा सेंट्स देईन आणि तुम्हाला दर शनिवारी तीन तास काम करावं लागेल.'

'पण आज आमची सॉफ्टबॉलची मॅच आहे,' मी म्हणालो.

'स्वीकार कर किंवा सोडून दे,' माईकचे डॅड जरा कठोर आवाजात बोलले.

मॅच खेळण्यापेक्षा शिकणं आणि काम करण्याची निवड करत मी म्हणालो, 'मी स्वीकार करतो.'

३० सेंट्स नंतर

एका सुरेख शनिवारी सकाळी नऊ वाजता मी आणि माईक मिसेस मार्टिनसोबत काम करत होतो. त्या स्वभावानं अगदी गरीब आणि दयाळू होत्या. त्या म्हणायच्या, की माईक आणि माझ्याकडे पाहून त्यांना त्यांच्या मुलांची आठवण येते. त्यांची दोन्ही मुलं मोठी झाल्यानंतर घर सोडून निघून गेली होती. त्यांचा कष्ट करण्यावर खूप विश्वास होता आणि त्या आम्हाला सतत कामात ठेवत असत. त्या स्वभावानं मऊ असल्या, तरी काम करून घेण्याच्याबाबतीत कडक होत्या. त्या तीन तासांत त्या आम्हाला शेल्पवरून हवाबंद असलेले डबे खाली काढून, स्वच्छ पुसून पुन्हा जागीच ठेवायला लावायच्या. हे अतिशय कंटाळवाणं आणि निरस काम होतं.

माईकचे डॅड, ज्यांना मी माझे श्रीमंत डॅड म्हणतो, त्यांच्या मालकीच्या खूप मोठं

पार्किंग असलेल्या नऊ सुपर शॉपी होत्या. सकाळी ७ ते रात्री ११ वाजेपर्यंत उघड्या असणाऱ्या हल्लीच्या ७–११ दुकानांनी ती सुरुवातीची आवृत्ती होती. अगदी घराजवळची किराणामालाची दुकानं! तिथं लोक दूध, ब्रेड, बटर आणि सिगारेट्स विकत घेत. हवाईमध्ये एअर कंडिशनर येण्याआधीचे ते दिवस होते. उष्णतेमुळे दुकानांची दारं बंद करता येत नसत. पार्किंग आणि रस्त्याकडे तोंड असलेली दारं उघडी ठेवावी लागत. त्यामुळे रस्त्यावरून गाडी गेली किंवा पार्किंगमध्ये गाडी आली, की दुकानातही धूळ येई. तर, एअर कंडिशनर येईपर्यंत आमची नोकरी टिकणारी होती.

त्यानंतरचे तीन आठवडे मी आणि माईक ठरलेल्या वेळी मिसेस मार्टिसमोर हजर व्हायचो आणि तीन तास सतत काम करायचो. दुपारी काम संपलं, की त्या आमच्या हातावर दहा सेंटची तीन नाणी ठेवायच्या. वयाच्या नवव्या वर्षी तीन सेंट्ससाठी शनिवार सकाळी तीन तास काम करणं नक्कीच उत्साहवर्धक नव्हतं. त्याकाळी कॉमिक पुस्तकं दहा सेंट्सना मिळत. मी माझे तीस सेंट्स त्या पुस्तकांवरच खर्च करायचो आणि घरी परतायचो.

चौथ्या आठवड्यातील बुधवारपर्यंत मी हे काम सोडून देण्याच्या विचारांपर्यंत आलो होतो. माईकचे डॅड पैसे कसे मिळवायचे हे शिकवणार असल्यामुळे मी हे काम करायला तयार झालो होतो. आता मात्र मी तासाला दहा सेंट्सचा गुलाम झालो होतो. त्या पहिल्या शनिवारनंतर तर मी माईकच्या डॅडला पाहिलंही नव्हतं.

'मी हे थांबवतो आहे,' मी जेवताना माईकला सांगितलं. आमचं शाळेतलं जेवण अगदीच सामान्य होतं. शाळाही नीरस होती आणि शनिवारही मोकळा राहिलेला नव्हता. आकर्षण होतं, ते फक्त तीस सेंट्सचं.

माझं बोलणं ऐकून माईक हसला.

"का हसलास?" मी माईकला चिडून विचारलं.

"डॅड म्हणाले, असंच घडेल. तू थांबण्यासाठी तयार असशील, तर ते तुला भेटतील," तो म्हणाला.

"काय?" मी संतापून विचारलं. "ते मला वीट येण्याची वाट पाहात आहेत का?"

"तसंच काहीतरी असावं," माईक सांगू लागला, "माझे डॅड थोडे वेगळे आहेत. त्यांची शिकवण्याची पद्धत तुझ्या डॅडपेक्षा वेगळी आहे. तुझे डॅड आणि मॉम भाषण ठोकतात आणि माझे डॅड शांत असतात. ते खूप कमी बोलतात. तू फक्त शनिवारपर्यंत थांब. मी त्यांना तू तयार असल्याचं सांगेन."

"तुला असं म्हणायचं आहे का, की त्यांनी त्यासाठीच हे सारं केलं."

कदाचित तसंही असू शकेल. डॅड तुला शनिवारी समजावून सांगतील."

शनिवारी–रांगेत...

मी आता आल्या प्रसंगाला धैर्यानं तोंड देणार होतो. तशी तयारीही केली होती. माझे खरे डॅड, म्हणजे गरीब डॅडही त्यांच्यावर संतापले होते. ही बालमजुरी आहे आणि त्यांची चौकशीच करायला हवी, असं त्यांचं म्हणणं होतं. ते मला म्हणाले, की मी तासाला २५ सेंट्सची मागणी करावी आणि ती वाढ मिळत नसेल, तर सरळ काम सोडून द्यावं.

"ही असली कामं करण्याची तुला गरज नाही," त्यांनी रागावून सांगितलं.

शनिवारी सकाळी आठच्या ठोक्याला मी माईकच्या घराच्या जुनाट दारात होतो.

'खुर्ची घे आणि रांगेत थांब.' घरी पाउल टाकल्या टाकल्या माईकच्या डॅडनं मला सांगितलं. तेवढं सांगून ते शयनगृहाजवळच्या छोट्या कार्यालयात निघून गेले.

मी खोलीत इकडेतिकडे पाहिलं; पण माईक कुठंच दिसत नव्हता. मला अवघडल्यासारखं झालं होतं. चार आठवड्यांपूर्वी मी ज्या स्त्रिया जिथं बसलेल्या पाहिल्या होत्या, त्या तिथंच होत्या. मी त्यांच्याकडे पाहिलं. त्या माझ्याकडे पाहून हसल्या आणि मला जागा करून देण्यासाठी थोड्या सरकल्या.

मी तिथं बसून पंचेचाळीस मिनिटं होऊन गेली होती. आता मी उकळायच्या बेतात होतो. त्या दोन स्त्रिया काम संपवून सुमारे तीस मिनिटांपूर्वीच गेल्या होत्या. त्यांच्यानंतर एक वृद्ध गृहस्थ माईकच्या डॅडला भेटले. वीस मिनिटं ते बोलत होते. आता तेही गेले होते.

घर रिकामं होतं आणि हवाईमधल्या त्या सुंदर दिवशी मी एका जुनाट, अंधाऱ्या खोलीत बसलो होतो. आमच्यासारख्या लहान मुलांचा गैरफायदा घेणाऱ्या माईकच्या डॅडची वाट पाहात होतो. ऑफिसमधून त्यांच्या बोलण्याचा आवाज ऐकू येत होता. ते फोनवर बोलत होते. आपलं काम करत होते आणि माझ्याकडे दुर्लक्ष करत होते. मला ते सारं जाणवत होतं. शेवटी मी कंटाळून आणि संतापून निघून जाण्याचा विचार करत होतो; पण काही कारणानं थांबलो.

शेवटी त्यानंतर पंधरा मिनिटांनी, बरोबर नऊ वाजता श्रीमंत डॅड त्यांच्या ऑफिसच्या बाहेर आले. काहीच बोलले नाहीत. त्यांनी मला त्यांच्या त्या रंगहीन आणि काळोख्या ऑफिसमध्ये येण्याची खूण केली.

ऑफिसच्या खुर्चीत बसून गोल फिरत ते मला म्हणाले, "तुला वाढ हवी आहे. नाहीतर तू सोडून जाशील."

"आपलं जे ठरलं होतं, त्यातल्या तुमच्याकडच्या भागाचं पालन तुम्हीच केलेलं नाही," डोळ्यात पाणी आणून मी फटकन बोलून गेलो. शेवटी नऊ वर्षांचा मुलगा एवढ्या मोठ्या माणसाला कसं तोंड देणार होता.

"तुम्ही असं म्हणाला होता, की जर मी तुमच्यासाठी काम केलं, तर तुम्ही मला शिकवाल. मी तुमच्यासाठी काम केलं आहे. खूप मेहनत केली आहे. या कामासाठी मी सॉफ्टबॉलची मॅच सोडली आणि तुम्ही मात्र तुमचा शब्द पाळत नाही. तुम्ही मला काहीही शिकवलं नाहीत. गावातले लोक तुम्हाला लुच्चा मनुष्य समजतात आणि तुम्ही तसेच आहात. तुम्ही अधाशी आहात. येणारा सगळा पैसा तुम्हाला स्वत:साठीच हवा आहे. तुम्ही आपल्या कर्मचाऱ्यांची अजिबात काळजी घेत नाही. तुम्ही मला बाहेर बसून राहायला लावलंत. मला अजिबात चांगली वागणूक दिली नाहीत. मी एक छोटा मुलगा आहे आणि मला तुम्ही चांगलंच वागवायला हवंत."

श्रीमंत डॅड त्यांच्या खुर्चीवर हनुवटीला हात लावून बसले होते. ते माझ्याकडे एकटक बघत होते. जणू ते मला जोखत होते.

"अगदी काही वाईट नाही," ते म्हणाले, "एका महिन्याच्या आतच तू माझ्या इतर कर्मचाऱ्यांसारखाच झालास."

"काय?" मी विचारलं. ते काय म्हणत होते, ते मला समजतच नव्हतं. मी माझं गाऱ्हाणं सुरूच ठेवलं. "मला वाटलं, की आपल्या कराराचा तुमचा भाग तुम्ही पाळाल. मला शिकवाल; पण त्याऐवजी तुम्ही माझा छळ करत आहात. हा निष्ठुरपणाच आहे."

श्रीमंत डॅड शांतपणे म्हणाले, "मी तुला शिकवतोच आहे."

"तुम्ही मला काय शिकवलंत? काहीच नाही." मी रागावून म्हणालो, "मी अगदी क्षुल्लक रकमेवर तुमच्यासाठी काम करण्याचं मान्य केल्यानंतर तुम्ही माझ्याशी एक शब्दही बोलला नाहीत. एका तासाला फक्त दहा सेंट्स. खरंतर याबाबत सरकारलाच कळवायला हवं. आपल्याकडे बालमजुरीविरोधातले कायदे आहेत आणि तुम्हाला हेही माहीत असेल, की माझे डॅड सरकारी कर्मचारी आहेत."

"आता मात्र तू माझ्याकडे काम करणाऱ्या बहुतेक लोकांसारखा बोलू लागला आहेस. असं झालं, की मी त्यांना झापतो किंवा ते काम सोडून जातात."

"तुम्हाला नक्की म्हणायचं तरी काय आहे?" मी आता वयाच्या मानानं बराच धीट झालो होतो. "तुम्ही खोटं बोललात. मी तुमच्यासाठी काम केलं; पण तुम्हीच शब्द पाळला नाहीत. तुम्ही मला काहीच शिकवलं नाहीत."

"तुला कसं समजलं, की मी तुला काहीच शिकवलं नाही," त्यांनी शांतपणे विचारलं.

"तुम्ही माझ्याशी बोललादेखील नाहीत. मी तुमच्यासाठी तीन आठवडे काम केलं आणि तुम्ही मला काहीच शिकवलं नाहीत," मी पुन्हा तेच सांगितलं.

"शिकवायचं म्हणजे नक्की काय करायचं? व्याख्यान द्यायचं?" त्यांनी विचारलं.

"हो." मी उत्तर दिलं.

"ते शाळेत," ते हसत म्हणाले, "पण जगणं असं शिकवत नाहीत. मी तर असं म्हणेन, की आपलं आयुष्यच सर्वोत्तम शिक्षक आहे. बहुतेकवेळा हे जीवन तुमच्याशी काहीच बोलत नाही. ते तुम्हाला ढकलत राहातं. जीवनातला प्रत्येक धक्का सांगत असतो, की उठ, जागा हो. मला वाटतं तू हे शिकावंस."

"या माणसाला नक्की काय म्हणायचं आहे?" मी मनातल्या मनात स्वत:लाच विचारलं. "जीवन धक्का देतं, म्हणजे ते माझ्याशी बोलतं?" ही नोकरी सोडावी लागणार, हे मला कळून चुकलं. मी अशा माणसाशी बोलत होतो, ज्याला डांबून ठेवण्याची नितांत आवश्यकता होती.

"तू जर या जीवनाकडून, जगण्याकडून ज्ञान मिळवलंस, तर उत्तम प्रगती करशील आणि नाही मिळवलंस, तरी ते तुला धक्के देत राहील. काहीजण या धक्क्यांनी चिडतात, घाबरतात आणि मागे सरतात. अर्थात, ते मागे सरतात ते त्यांच्या मालकाविरुद्ध किंवा नोकरी, पती किंवा पत्नीविरुद्ध. आपलं आयुष्यच आपल्याला धक्का देतंय, काहीतरी सांगू पाहातंय, हे त्यांना समजतच नाही."

ते नक्की काय बोलत आहेत, हे मला समजतच नव्हतं.

"आपल्या साऱ्यांना हे आयुष्यच धक्के देत असतात. काहीजण लढतात, तर काहीजण सोडून देतात. लढा देणारे अशा प्रत्येक धक्क्याचं स्वागत करतात. या थोड्या लोकांना त्यातला प्रत्येक धडा घ्यायचा असतो. शिकायचा असतो. ते शिकतात आणि पुढे जात राहातात. बहुतेक जण सोडून देतात. तुझ्यासारखे फार थोडे लढा देतात."

श्रीमंत डॅड उठले आणि त्यांनी करकर आवाज करणारी ती खिडकी बंद केली. खरंतर ती दुरुस्तीलाच आली होती. "तू जर हा धडा शिकलास, तर तू सूज्ञ, जाणकार, श्रीमंत आणि सुखी–समाधानी होशील. शिकला नाहीस, तर आयुष्यभर कमी पगार देणाऱ्या मालकांना किंवा नोकरीला दोष देत राहाशील. कधीतरी काहीतरी घडेल आणि पैशांचे सारे प्रश्न सुटून जाशील, या आशेवर जगत राहाशील."

मी ऐकतो आहे का आणि मला काही समजतं आहे का, हे पाहाण्यासाठी ते माझ्याकडे वळले. आमची नजरानजर झाली. आता आम्ही काहीच बोलत नव्हतो. आमचे डोळे एकमेकांशी बोलत होते. त्यांचं बरोबर होतं. मी लढा देत होतो. मलाच तर पैसे कसे मिळवायचे हे शिकायचं होतं. याचाच अर्थ ते बरोबर होते आणि मी त्यांनाच दोष देत होतो.

श्रीमंत डॅड बोलतच होते, "तू जर लढाऊ बाण्याचा नसशील, तुझ्यामध्ये जर येईल त्या परिस्थितीला तोंड देण्याचं धैर्य नसेल, तर आयुष्यानं जरा धक्का दिला, की तू ती गोष्ट सोडून देशील. तू आयुष्यभर सावधानतेनंच जगशील. न दिसणाऱ्या भीतीनं दडपून जाशील. ज्या गोष्टी घडण्याची शक्यता नाही, त्याची चिंता करत बसशील. ही मंडळी अशीच जगत राहातात आणि एक दिवस नीरस आयुष्य संपवून मरून जातात. या अशा आयुष्यात तुला मित्रही खूप असतील. त्यांना तू आवडतही असशील; कारण त्यांच्याही दृष्टीनं तू मेहनती माणूस असतोस. योग्य त्या गोष्टी साधत तू खूपच सावधानतेनं जगत असतोस. खरी गोष्ट ही असते, की तुम्ही जीवनापुढे शरणागती पत्करलेली असते. तुमच्या आत कुठेतरी खोलवर भीती दडलेली असते. सुरक्षित न वाटणारी गोष्ट करण्याची भीती. तुम्हाला जिंकायचं असतं; पण हरण्याची भीती मधे येते. ती जिंकण्याच्या आनंदापेक्षा जास्त मोठी वाटते. तुम्हाला हेही जाणवत असतं, की तुम्ही कधीच आव्हान स्वीकारलेलं नाही. फक्त सावधानतेनंच खेळला आहात."

आमची पुन्हा एकदा नजरानजर झाली. डोळे खूपकाही बोलून गेले.

"म्हणजे तुम्ही मला धक्का देत होता."

"काही लोक तसं म्हणतीलही कदाचित,' श्रीमंत डॅड हसत म्हणाले. "मी फक्त तुला जरा जीवनाची चव दाखवली."

"जीवनाची कसली चव?" अजूनही मी रागात होतो; पण अधिक बोलण्याची, त्यांच्याकडून जाणून घेण्याची इच्छाही तेवढीच तीव्र होती. आता मी शिकायलाही तयार होतो.

'हे बघ. माझ्याकडे १५० कर्मचारी काम करतात. एवढ्या लोकांमध्ये तुम्ही दोघंच मला असे भेटलात, की त्यांनी पैसे कसे मिळवायचे, हे शिकण्याची इच्छा व्यक्त केलीत. बाकी कोणी मला याबाबत कधीही काहीही विचारलं नाही. त्यांना कधी पैशांविषयी जाणून घ्यावंसंच वाटलं नाही. म्हणूनच हे सारे आयुष्यातील मोलाची वर्षं पैशांसाठी काम करण्यात घालवतील; पण त्यांना पैसा हा प्रकार नक्की काय आहे, तो कसा मिळवायचा, वाढवायचा, हे कधीच समजणार नाही.'

आता मात्र मी त्यांचं बोलणं मन लावून ऐकत होतो.

"मला माईकनं तुझ्याबद्दल सांगितलं. तुला पैसे कसे मिळवायचे हे शिकायचं आहे,

असं तो म्हणाला. मी तुम्हाला शिकवायचं ठरवलं. त्यासाठी वास्तवातला, म्हणजे खऱ्याखुऱ्या आयुष्यातला अभ्यासक्रम तयार करू लागलो. मी तुमच्याशी दम लागेपर्यंत बोललोही असतो; पण माझ्या लक्षात आलं, की तुझी ऐकून घेण्याची तयारी नाही. मग मी ठरवलं, की तुला एक धक्का बसूच दे. त्यानंतरच तू माझं ऐकशील. म्हणूनच मी तुला १० सेंट्स दिले.''

''दहा सेंट्ससाठी तासभर काम करून मी कोणता धडा शिकलो?'' मी विचारलं, ''की तुम्ही शोषणकर्ते आहात. कामगारांचं शोषण करत असता हे?''

श्रीमंत डॅडनं खुर्चीतच एक हेलकावा घेतला आणि ते मनापासून हसले. जरावेळानं हसणं थांबवून म्हणाले, ''तू तुझं मत बदलावंस हे चांगलं. तुझ्यापुढची अडचण मीच आहे, असा विचार करून मला दोष देणं आधी थांबव. तू असाच विचार करत असशील, तर आधी तुला बदलणं हे माझं काम असेल. मुळात तुझ्यापुढची अडचण तूच आहेस, हे लक्षात घे. याचा स्वीकार कर. तसं केलंस, तरच तू बदलू शकतोस. काहीतरी शिकू शकतोस आणि शहाणा होऊ शकतोस. बहुतेक लोकांना वाटतं, की बरोबर आहेत आणि जगातल्या सगळ्यांनी बदलायला हवं. आपलं काहीतरी चुकतंय आणि आपण बदलायला हवं, हे त्यांच्या लक्षातच येत नाही. आणि मी सांगतो ते लक्षात ठेव, सगळ्यांनी बदलण्यापेक्षा आपणच बदलणं जास्त सोपं असतं.''

''मला काहीच समजत नाहीय,'' मी म्हणालो.

''सोपं आहे. तुझ्यासमोरच्या अडचणींसाठी तू मला दोष देणं थांबव.'' श्रीमंत डॅड म्हणाले.

''पण तुम्ही मला फक्त दहाच सेंट्स देता.'' मी म्हणालो.

''मग तू शिकतोस तरी काय?'' श्रीमंत डॅडनं हसत हसतच विचारलं.

''हेच की तुम्ही शोषक आहात,'' मीदेखील हसत म्हणालो.

''बघ, पुन्हा तू तसाच विचार करतो आहेस. तुझ्या दृष्टीनं तुझ्यापुढची मोठी अडचण मीच आहे.''

''पण तुम्ही आहातच.''

''तुला असंच वाटत असेल, तर तू काहीच शिकू शकणार नाहीस. समजा तुझं म्हणणं मी मानलं, तर तुझ्यासमोर काय पर्याय आहेत?''

''तुम्ही जर मला जास्त पैसे दिले नाहीत किंवा माझा सन्मान राखला नाहीत आणि मला शिकवलं नाहीत, तर मी काम सोडेन.''

''तुझं मत तू चांगल्या प्रकारे मांडलंस,'' ते म्हणाले, ''आणि बहुतेक जण हेच करतात. ते सोडून जातात. दुसरी नोकरी, चांगली संधी आणि जास्त पगाराचा शोध घेऊ लागतात; पण असं केल्यामुळे तुझ्यापुढचे प्रश्न सुटतील, असं वाटत असेल, तर ते चूक आहे. बहुसंख्य वेळा असं काहीही होत नाही.''

''मग हा प्रश्न कसा सुटेल? हे तासाला किरकोळ दहा सेंट्स द्यायचे आणि एक स्मितहास्य... यावर कसं चालेल?'' मी विचारलं.

श्रीमंत डॅड हसले, ''इतर लोक हेच तर करतात. या पगारात भागणार नाही. त्यांना झगडावंच लागेल, हे ठाऊक असूनही ते पगाराचा चेक स्वीकारतात. ते फक्त वाढ होण्याची

वाट पाहात राहातात. पगार वाढला, की आपल्यापुढचे प्रश्न सुटतील, असंच त्यांना वाटत राहातं. बहुतेक जण हे असंच करतात. काहीजण आणखी एखादी नोकरी करतात. जास्त कष्ट करतात आणि पुन्हा कमी रकमेचाच चेक त्यांच्या वाट्याला येतो.''

मी जमिनीकडे टक लावून पाहात होतो. श्रीमंत डॅड मला जे काही सांगू पाहात होते, ते आत्ता कुठे माझ्या ध्यानी येऊ लागलं होतं. हे जे काही चाललं आहे, ती जीवनाची पहिली चव आहे, हेही मला समजत होतं. शेवटी मी वर पाहिलं आणि पुन्हा एकदा विचारलं, ''हा प्रश्न कसा सुटेल?''

''हे,'' माझ्या डोक्यावर चापट मारत ते म्हणाले, ''तुझ्या दोन्ही कानांच्या मधे जी गोष्ट आहे, त्यामुळे सुटेल.''

मग त्यांनी मला एक महत्त्वाची गोष्ट सांगितली. त्यामुळे मात्र ते त्यांच्या इतर कर्मचाऱ्यांपेक्षा आणि माझ्या गरीब डॅडपेक्षा वेगळे होते. त्याचमुळे पुढे ते हवाईतील सर्वांत श्रीमंत व्यक्ती म्हणून गणले गेले होते. मात्र माझे उच्चशिक्षित डॅड आयुष्यभर आर्थिक परिस्थितीशी झगडत राहिले होते. त्यांच्या या अव्दितीय दृष्टिकोनामुळेच साऱ्या जीवनातच फरक घडून आला होता.

त्यांचं हे मत ते मला सतत सांगत असत. यालाच मी धडा क्रमांक एक असं म्हणतो...

''गरीब आणि मध्यमवर्गीय पैशांसाठी काम करतात
श्रीमंतांजवळचा पैसा त्यांच्यासाठी काम करतो.''

त्या शनिवारच्या सकाळी मी अगदी वेगळा आणि खूप महत्त्वपूर्ण दृष्टीकोन जाणून घेण्याचा प्रयत्न करत होतो. तो माझ्या गरीब डॅडनं शिकवल्यापेक्षा अगदी वेगळा होता. वयाच्या नवव्या वर्षी मला ही जाणीव झाली, की माझ्या या दोन्ही डॅडना माझं शिक्षण तितकंच महत्त्वाचं वाटत होतं. मी अभ्यास करावा, असा या दोघांचाही आग्रह होता. फरक विषयांमध्ये होता.

माझ्या उच्चशिक्षित डॅडनं जे त्यांनी केलं होतं, तेच करण्याची शिफारस केली. ते म्हणायचे, 'तू खूप अभ्यास कर. उत्तम गुण मिळव, म्हणजे तुला एखाद्या मोठ्या कंपनीत चांगल्या पगाराची सुरक्षित नोकरी मिळेल आणि अशा कंपनीत आपल्याला खूप चांगले फायदे मिळतात, याची खात्री बाळग.'

दुसरीकडे श्रीमंत डॅडना वाटायचं, की मी पैसे कसे काम करतात हे शिकावं. मी एकदा ते शिकलो, की पैसेच माझ्यासाठी काम करू लागतील आणि हे शिक्षण चार भिंतींमध्ये होत नाही, तर भिंतींच्या बाहेरच्या जगात होतं.

श्रीमंत डॅडनं माझा पहिला धडा चालू ठेवला. ''तासाला दहा सेंट्सवर काम करावं लागतं म्हणून तू चिडलास, याचा मला आनंद झाला. तुला जर राग आला नसता आणि तू परिस्थितीचा स्वीकार केला असतास, तर मी तुला सांगितलं असतं, की तुला शिकवणं शक्य नाही. हे बघ खरोखरच शिकायचं असेल, तर त्यासाठी शक्ती आणि पराकोटीची तीव्र इच्छा लागते. या सूत्राचा सगळ्यात मोठा हिस्सा आहे क्रोध. तीव्र भावनेसाठी क्रोध आणि निष्ठा या भावना एकत्रितपणे हव्यात. पैशांचा विषय असेल, तर बहुतेकजण सुरक्षित खेळतात आणि निश्चिंत होतात. तीव्र भावना त्यांना दिशा न देता भीती देते.''

"म्हणूनच लोक कमी पगाराची नोकरी स्वीकारतात का?" मी विचारलं.

"हो," श्रीमंत डॅड म्हणाले, "काही लोक म्हणतात, की मी कामगारांची पिळवणूक करतो; कारण मी सरकार किंवा एखाद्या कंपनीएवढा पगार देत नाही. मी उलट म्हणतो. माझ्या मते ही मंडळी स्वत:चीच पिळवणूक करून घेत असतात. ती त्यांची भीती आहे. माझी नाही."

"मग आपण त्यांना जास्त पगार द्यावा, असं तुम्हाला वाटत नाही का?"

"नाही. मला तसं वाटत नाही आणि जास्त पैसे देऊनही त्यांचे प्रश्न सुटणार नाहीत. तुझ्या डॅडकडेच पाहा ना. ते खूप पैसे मिळवतात; पण ते त्यांना पुरत नाहीत. खूप पैसे मिळवूनही बहुतेकांच्या डोक्यावर कर्ज असतंच असतं."

"म्हणूनच तासाला १० सेंट्स," मी हसत म्हणालो, "हा धड्याचाच एक भाग होता."

"अगदी बरोबर," श्रीमंत डॅड हसून म्हणाले. "हे पाहा, तुझे डॅड शाळेत गेले. त्यांनी उत्तम दर्जाचं शिक्षण घेतलं, ते उत्तम नोकरीसाठीच. त्यांनी ती मिळालीदेखील. तरीसुद्धा त्यांच्यासमोर आर्थिक प्रश्न आहेतच. पैशांविषयी त्यांना शाळेत काहीच शिकवलं नाही, हेच यामागचं कारण आहे आणि पैशांसाठी काम करण्यावरच त्यांचा विश्वास आहे, हे दुसरं कारण."

"पैशांसाठी काम करण्यावर तुमचा विश्वास नाही?" मी विचारलं.

"नाही. खरंच नाही," श्रीमंत डॅड म्हणाले. "तुम्हाला जर पैशांसाठीच काम करायचं असेल, तर शाळेत राहा. हेच शिकण्यासाठी ती चांगली जागा आहे. तुला जर पैसा तुझ्यासाठी कसं काम करेल, हे शिकायचं असेल, तर ते मी तुला शिकवेन. अर्थात, हे शिकायची तुझी तीव्र इच्छा असेल तरच."

"हे तर प्रत्येकालाच शिकायचं असेल," मी म्हटलं.

"नाही," श्रीमंत डॅड म्हणाले, "याचं साधं कारण म्हणजे पैशांसाठी काम करायला शिकणं सोपं असतं, विशेषत: पैशांचा विषय काढल्यावर जर तुम्हाला भीतीचीच भावना वाटत असली, तर नक्कीच."

"मला काहीच समजत नाही," मी कपाळावर आठ्या घालत म्हणालो.

"आता त्याचा विचारही करू नकोस आणि काळजीही. फक्त हे लक्षात ठेव, की बहुतेकजण असुरक्षिततेच्या भीतीपोटीच नोकरी करत असतात. ही भीती बिलांचे पैसे देण्याविषयीची नसते, तर नोकरी जाण्याची असते. गाठीशी पुरेसा पैसा नसल्याची असते. काहीतरी नव्याने सुरू करण्याची असते. व्यवसाय किंवा नोकरीसाठी अभ्यास करायचा आणि नंतर पैशांसाठी काम करायचं, याचीच किंमत ते मोजत असतात. बहुतेकजण पैशांचे गुलाम होतात... आणि नंतर मालकावर रागावतात."

"पैसा तुमच्यासाठी कसा काम करतो, हे शिकण्याचा अभ्यासक्रम वेगळा आहे का?" मी विचारलं.

"पूर्णपणे," ते उत्तरले. "अगदी संपूर्णपणे."

आता आम्ही नि:शब्द होतो. माझ्या मित्रांचा बेसबॉल लिटिल लिगचा सामना सुरूही झालेला असेल. त्या दिवशी कोणत्यातरी कारणामुळे मी दहा सेंट्सवरही काम करण्याचं

ठरवलं. त्या निर्णयाबद्दल मी आता कृतज्ञ होतो. मला जाणीव झाली, की मी आता जे काही शिकणार आहे, ते माझ्या मित्रांना शाळेत कधीच शिकायला मिळणार नव्हतं.

श्रीमंत डॅडनं विचारलं, "शिकण्यासाठी तय्यार?"

"शंभर टक्के," मी हसत हसत म्हणालो.

"मी माझं वचन पाळलं आहे. मी तुला अप्रत्यक्षपणे शिकवत होतो," श्रीमंत डॅड म्हणाले. "पैशांसाठी काम करणं म्हणजे नक्की काय, याची चव तू वयाच्या नवव्या वर्षीच घेतली आहेस. गेल्या महिन्याला पन्नास वर्षांनी गुण, आणि आता तूच विचार कर, की बहुतेकजण आयुष्यभर काय करत असतील."

"मला काहीच समजत नाहीय," मी म्हणालो.

"मला भेटण्यासाठी तुला इतरांसोबत थांबावं लागलं, माझी वाट पाहावी लागली, तेव्हा तुला काय वाटलं?"

"खूप वाईट."

"पैशांसाठी काम करण्याची निवड केलीत, तर हे असंच आयुष्य वाट्याला येतं," ते सांगत होते, "आणि जेव्हा मिसेस मार्टिननं तीन तास काम केल्यानंतर हाती तीस सेंट्स ठेवले तेव्हा? तेव्हा काय वाटलं?"

"तेव्हा वाटलं, की हे काहीच नाहीत. मी खूप निराश झालो होतो."

"आपल्या पगाराचा चेक हाती पडल्यानंतर बहुसंख्य कर्मचाऱ्यांना हे असंच वाटतं. तुला तरी शंभर टक्के रक्कम मिळाली होती, त्यांच्या हाती तर तीही पडत नाही. त्यांच्या पगारातून कर आणि इतर वजावटही होत असते."

"म्हणजे? तुम्हाला असं म्हणायचं आहे का, की बहुसंख्य कामगारांना त्यांचा पूर्ण पगारही मिळत नाही?" मी आश्चर्याने विचारलं.

"नक्कीच नाही. सगळ्यात आधी सरकार त्याचा वाटा काढून घेतं."

"ते कसं काय? म्हणजे कसं करतात ते?" मी विचारलं.

"करांच्या माध्यमातून," श्रीमंत डॅडनं उत्तर दिलं, "तुम्ही जेव्हा पैसे कमावता, तेव्हा त्यावर कर द्यावा लागतो. ते खर्च करता तेव्हाही कर लागतो, जेव्हा बचत करता तेव्हा बचतीवरही कर असतो आणि तुम्ही जेव्हा मरण पावता तेव्हाही कर असतोच."

"लोक सरकारला असं का करू देतात?"

"श्रीमंत देत नाहीत," ते म्हणाले, "गरीब आणि मध्यमवर्गीय कर देतात. मी तुला पैजेवर सांगतो, मी तुझ्या डॅडपेक्षा जास्त कमावतो, तरीदेखील तेच माझ्यापेक्षा जास्त कर भरतात."

'हे कसं शक्य आहे?' हे बोलणं आता माझ्या नऊ वर्षाच्या मेंदूच्या आकलनापलीकडे चाललं होतं. एखादी व्यक्ती सरकारला असं कसं करू देईल, हेच मला समजत नव्हतं.

श्रीमंत डॅड शांत होते. मी त्यांच्या सांगण्याकडे लक्ष द्यावं. मधेमधे बोलू नये, असं त्यांना वाटत असावं.

शेवटी मी शांत झालो. मी जे काही ऐकलं होतं, ते मला आवडलं नव्हतं. मला हे माहीत होतं, की माझे डॅड त्यांना भराव्या लागणाऱ्या करांविषयी सतत तक्रार करायचे. फक्त त्यापुढे ते काहीच करत नसत. म्हणजे आयुष्य त्यांना धक्का देत होतं का?

श्रीमंत डॅड आता खुर्चीवर संथपणे हेलकावे घेत होते आणि माझ्याकडेच पाहात होते.

"शिकायला तयार आहेस?" त्यांनी विचारलं.

मी होकारार्थी मान हलवली.

"हे पाहा, मी आत्ताच म्हणालो, त्याप्रमाणे या अभ्यासक्रमात शिकण्यासारखं खूप काही आहे. पैसा तुमच्यासाठी कसा काम करेल, हा तर आयुष्यभराचाच अभ्यास आहे. बहुसंख्य लोक चार वर्षांसाठी महाविद्यालयात जातात आणि त्यांचं शिक्षण तिथंच संपतं. पैशांविषयीचा माझा अभ्यास आयुष्यभर केला तरी पुरणार नाही, हे मला पक्कं माहीत आहे; कारण जेवढं ज्ञान मिळेल, त्यापेक्षा जास्त मिळवण्याचा मी प्रयत्न करतो. बहुसंख्य लोक या विषयाचा अभ्यासच करत नाहीत. ते कामावर जातात, पगार घेतात, खर्च भागवतात, बस्. याउप्पर, आपल्याला पैशाची समस्या कशी काय असा विचार ते करत बसतात. मग त्यांना वाटतं, की जास्त पैसा ही समस्या सोडवू शकेल. आर्थिक शिक्षणाचा अभाव ही समस्या आहे, हे फार थोड्यांच्या लक्षात येतं."

"म्हणजे माझ्या वडिलांना करांची समस्या आहे, ती त्यांना पैशाबद्दल समजत नाही, म्हणून?" मी गोंधळून विचारलं.

"हे बघ, पैशाने तुमच्यासाठी काम कसं करावं हे शिकण्याचा, कर हा एक लहानसा भाग आहे. आज मला एवढंच पाहायचं होतं, की पैशाबद्दल शिकण्याची तुला अजूनही तळमळ आहे का. बहुतेकांना नसते. त्यांना शाळेत जायचं असतं. व्यावसायिक शिक्षण घ्यायचं असतं, कामावर मजा करायची असते आणि खूप पैसे मिळवायचे असतात. मग एक दिवस पैशाच्या मोठ्या समस्येने त्यांना खडबडून जाग येते, आणि ते कामही थांबवू शकत नाहीत. पैशाला आपल्यासाठी कामाला लावायचं याऐवजी पैशासाठी काम करायचं हे शिकण्याची ती किंमत असते. तर अजूनही तुला शिकायची तळमळ आहे का?"

मी पुन्हा मान हलवली.

"छान," श्रीमंत डॅड म्हणाले, "आता कामाला सुरुवात कर. या वेळेस मी तुला काहीच पगार देणार नाही."

"काय?" मी आश्चर्यचकित होऊन विचारलं.

"मी काय सांगितलं, ते ऐकलंस ना? मी तुला काहीही देणार नाही. तू दर शनिवारी तीन तास काम करशील; पण यावेळी तुला ते दहा सेंट्सही मिळणार नाहीत. तूच म्हणालास ना, की तुला पैशांसाठी काम न करणं शिकायचं आहे? म्हणूनच मी तुला पैसे देणार नाही."

मी जे काही ऐकत होतो, त्यावर माझा विश्वासच बसत नव्हता.

"मी माईकशीही या विषयावर बोललो आहे. तो या क्षणी दुकानात काम करतो आहे. धूळ साफ करून ते डबे पुन्हा व्यवस्थितपणे जागेवर लावतो आहे. तेदेखील पैसे न घेता. आता तूसुद्धा घाई कर आणि तिथे पोहोच." ते म्हणाले.

"हा शुद्ध अन्याय आहे," मी ओरडलो. "तुम्ही मला काहीतरी पैसे द्यायलाच हवे."

"तूच म्हणालास ना, की तुला शिकायचं आहे. तू हे आत्ता शिकला नाहीस, तर यापुढे तू माझ्याकडे त्या दोन स्त्रिया आणि त्या वृद्ध माणसासारखा पैशांची अपेक्षा ठेवूनच येशील. त्यावेळी कदाचित आज मी तुला फैलावर घेणार नाही, अशी आशाही मनात

असेल. किंवा पुढे तू तुझ्या डॅडसारखा असशील, भरपूर पैसे मिळवणारा; पण तेवढाच कर्जात बुडालेला. तेव्हाही मनात एकच आशा असेल, कधीतरी पैसे मिळतील आणि प्रश्न सुटतील! तुला जर हेच हवं असेल, तर मी आपल्या तासाला दहा सेंट्सच्या मूळ कराराकडे वळतो किंवा मग बहुसंख्य लोक मोठं होण्यासाठी जे काही करतात, ते तू करू शकतोस. मग तिथे पुरेसे पैसे मिळत नाहीत, अशी तक्रार करत राहा. ती नोकरी सोडून दे आणि दुसरी नोकरी शोध...''

''मी नक्की करू तरी काय?'' मी विचारलं.

श्रीमंत डॅडनं माझ्या डोक्यावर हलकेच चापटी मारली आणि म्हणाले, ''याचा उपयोग कर. याचा जर चांगला वापर केलास, तर ही संधी दिल्याबद्दल माझे आभारच मानशील आणि पुढे एक श्रीमंत माणूस म्हणून लोक तुला ओळखतील.''

मी तिथंच उभा होतो. आपल्यावर हा एवढा अन्याय होतोय, यावर माझाच विश्वास बसत नव्हता. पैसे वाढवून मिळावेत, अशी मागणी घेऊन मी तिथं गेलो होतो आणि आता तर काहीच मिळणार नव्हतं.

श्रीमंत डॅडनं पुन्हा एकदा माझ्या डोक्यावर चापटी मारली आणि म्हणाले, ''याचा वापर कर आणि इथून निघ. कामावर जा.''

धडा पहिला : श्रीमंत लोक पैशांसाठी काम करत नाहीत.

मला पगार दिला जात नाही, हे मी माझ्या गरीब डॅडला सांगितलं नाही. त्यांना ते उमगलं नसतं. मुळात जे मलाच समजलं नव्हतं, ते त्यांना कसं समजणार होतं?

त्यापुढचे तीन आठवडे मी आणि माईक तेच काम फुकट करत होतो. आता त्या कामाचा आम्हाला त्रास वाटत नव्हता. सगळं सवयीचं झालं होतं. चुकलेले बेसबॉलचे सामने आणि कॉमिक पुस्तकं या गोष्टी तेवढ्या त्रासदायक होत होत्या.

तिसरा आठवडा होता. एके शनिवारी दुपारी श्रीमंत डॅड दुकानावर आले. त्यांची गाडी पार्किंगमध्ये थांबल्याचा, इंजिन बंद झाल्याचा आवाज आला. ते दुकानात आले. त्यांनी मिसेस मार्टिनना अभिवादन केलं. दुकान कसं चाललं आहे, याची माहिती घेतली. नंतर ते आइस्क्रीम विभागाकडे गेले आणि त्यांनी दोन बार घेतले. त्याचे पैसे दिले. आमच्याकडे वळून म्हणाले, ''मुलांनो, चला आपण थोडं फिरून येऊ.'' रस्त्यावरून ये–जा करणाऱ्या गाड्या चुकवत आम्ही रस्ता ओलांडला. पुढे गवताळ मैदान होतं. तिथं काही मोठी माणसं सॉफ्टबॉल खेळत होती. ते पाहात पाहात आम्ही थोड्याच अंतरावर असलेल्या बाकड्यावर जाऊन टेकलो. त्यांनी माझ्या आणि माईकच्या हातात आइस्क्रीम बार दिले.

'मग मुलांनो, कसं चाललंय?'

'ओके,' माईक म्हणाला.

मीही सहमती दर्शवली.

'अजून काय शिकलात?' त्यांनी विचारलं.

मी आणि माईकनं एकमेकांकडे पाहिलं. खांदे उडवले आणि एकसाथ माना हलवल्या.

जीवनाचा सर्वात मोठा सापळा टाळणं

'मुलांनो, तुम्ही आता विचार करायला हवा. तुम्ही आता आयुष्यातला मोठा धडा शिकायला सुरुवात करता आहात. तुम्ही हा धडा व्यवस्थित शिकलात, तरच तुम्ही पुढे चांगल्या, स्वतंत्र आणि सुरक्षित जीवनाचा आनंद घेऊ शकता. हा धडा जर तुम्ही शिकला नाहीत, तर मिसेस मार्टिन आणि त्या सॉफ्टबॉल खेळणाऱ्या लोकांसारखेच एक दिवस संपून जाल. हे सारे थोड्या पैशांसाठी खूप काम करतात आणि नोकरीतील सुरक्षिततेला चिकटून राहातात. वर्षातून तीन आठवड्यांच्या सुटीची आणि निवृत्तीवेतनाची अपेक्षा ठेवतात. या गोष्टी तुम्हाला हव्याहव्याशा वाटत असतील, त्यानं तुम्ही हुरळून जात असाल, तर मी तुम्हाला तासाला २५ सेंट्स देईन,' ते म्हणाले.

'पण हे सारे चांगले आणि कष्टाळू लोक आहेत. तुम्ही त्यांची चेष्टा का करता आहात?' मी बोललो.

श्रीमंत डॅडच्या चेहऱ्यावर आता हसू होतं.

'मिसेस मार्टिन या मला माझ्या आईसारख्या आहेत. मी असा निष्ठूरपणे कधीच वागणार नाही. तुम्हाला मी निष्ठूर वाटतो; कारण मी तुम्हाला काहीतरी सांगण्याचा प्रयत्न करतो आहे. मला तुमचा दृष्टीकोन घडवायचा आहे. ते झालं, की तुम्ही वेगळं काहीतरी पाहू शकाल. अशी गोष्ट, जी इतर फारसं कोणी कधीच पाहू शकत नाही; कारण त्यांचा दृष्टीकोनच संकुचित असतो. बहुसंख्य लोक एका सापळ्यात अडकलेले असतात आणि दु:खाची गोष्ट ही, की ते तो सापळाच पाहू शकत नाहीत.'

माईक आणि मी ऐकत होतो. त्यांना जे काही सांगायचं होतं, ते आमच्या लक्षात येत नव्हतं. ते निष्ठूर वाटत होते; पण आम्हाला हेही जाणवत होतं, की आम्हाला काहीतरी समजावं यासाठी त्यांची ही धडपड होती.

चेहऱ्यावर थोडं हसू आणत ते म्हणाले, 'तासाला पंचवीस सेंट्सची कल्पना तुम्हाला बरी वाटली नाही का? तुमच्या हृदयाचे ठोके वाढले नाहीत का?'

मी नकारार्थी मान हलवली; पण खरंतर हृदयाचे ठोके वाढलेच होते. तासाला पंचवीस सेंट्स माझ्यासाठी खूप होते.

'ओके. मग मी तुम्हाला तासाला एक डॉलर देईन,' लबाडपणे हसत रिच डॅड म्हणाले.

आता माझं हृदय प्रचंड वेगानं धडधडू लागलं होतं. 'ही ऑफर स्वीकार,' असं माझा मेंदू किंचाळून सांगत होता. मी जे काही ऐकत होतो, त्यावर माझाच विश्वास बसत नव्हता. तरीदेखील मी काहीच बोललो नाही.

'ओके. तासाला दोन डॉलर्स.'

आता तर माझ्या त्या छोट्याशा हृदयात आणि मेंदूत स्फोटच झाला. ते साल होतं १९५६. तासाला दोन डॉलर्स मिळाले असते, तर मी नक्कीच जगातला श्रीमंत मुलगा झालो असतो. एवढ्या पैशांची मी कल्पनाही केली नव्हती. मला हो म्हणायचं होतं. हा करार व्हावा, असं मला मनापासून वाटत होतं. आता माझ्या डोळ्यांसमोर नवी सायकल आणि बेसबॉलचे नवे ग्लोव्हज दिसू लागले होते. माझ्या हाती पैसे असतील, तेव्हा भोवती मित्रही जमणार होते. त्याहीपेक्षा जिमी आणि त्याचे मित्र मला गरीब म्हणणार नव्हते.

माझ्या डोळ्यांसमोर ही सारी चित्रं उभी राहात होती; पण काय झालं माहीत नाही, मी काहीच बोललो नाही.

कदाचित खूप भावना दाटून आल्यामुळे माझ्या मेंदूतला फ्यूज उडाला असावा; पण कुठेतरी खोलवर मला ते तासाला दोन डॉलर्स हवे होते.

आता हातातलं आइस्क्रीम वितळून ओघळू लागलं होतं. हातात फक्त काडीच होती. त्यावरचं व्हॅनिला आणि चॉकलेट माझ्या हातावरून ओघळत होतं. विस्फारलेल्या डोळ्यांनी एकटक पाहाणाऱ्या मुलांकडे त्यांचे डॅड पाहात होते. मुलांचा मेंदू रिकामाच झाला होता. त्यांना हे माहीत होतं, की आमच्या मनात कुठेतरी हा करार स्वीकारण्याची भावना आहे. माणसाच्या मनाचा एक भाग दुबळा असतो. तो विकत घेता येतो, हेही त्यांना माहीत होतं. त्याचबरोबर त्यांना हेही माहीत होतं, की याच मनाचा एक भाग कणखर आणि निग्रही असतो. तो विकला जाऊ शकत नाही. यातला बलवान कोण, एवढाच प्रश्न असतो. त्यांनी तर अशा हजारो मनांची चाचणी घेतली होती आणि आता आमची घेत होते.

'ओके. तासाला पाच डॉलर्स.' ते म्हणाले.

ते ऐकलं आणि अचानकच मला खूप शांत वाटायला लागलं. खळबळ संपली. काहीतरी बदल नक्कीच घडला होता. ही ऑफर खूपच मोठी होती. त्या काळात मोठ्या माणसांनाही तासाला पाच डॉलर्स मिळत नव्हते. तरीदेखील माझ्या मनातला मोह अदृश्य झाला आणि शांतता पसरली. मी माईककडे पाहिलं. त्यानंही माझ्याकडे पाहिलं. आमची नजरानजर झाली आणि माझ्या मनाचा कमकुवत भाग शांत झाला. आता कणखर भागानं माझा ताबा घेतला होता. पैशांमुळे डोक्यात जे काही विचार सुरू झाले होते, ते स्वच्छ झाले. मी शांत झालो होतो आणि माईकचंही तसंच झालं आहे, यावर माझा विश्वास होता.

'छान,' श्रीमंत डॅड हळूवारपणे म्हणाले. 'प्रत्येक व्यक्तीची एक किंमत असते. ही किंमत ठरते ती भय आणि लोभ या भावनांमुळे. सुरुवातीला पैसे नसल्याच्या भयामुळे आपण नोकरी करण्यासाठी प्रवृत्त होतो. पागाराचा चेक हाती पडल्यानंतर तीव्र इच्छा किंवा लोभ या गोष्टी आपल्याला त्या पैशातून विकत घेण्याजोग्या गोष्टींकडे वळवतात. मग आपण होतो एक नमुना.'

'कोणता नमुना?' मी विचारलं.

'उठा, कामाला जा, बिलांचे पैसे चुकते करा, उठा, कामाला जा, बिलांचे पैसे चुकते करा, हा नमुना. ज्यांचं आयुष्य भय आणि लोभ या भावनांनी कायम व्यापलेलं असतं, त्यांना जास्त पैशांचं प्रलोभन दाखवलं, की ते खर्चात वाढ करतात आणि हे चक्र सुरूच राहातं. यालाच मी 'रॅट रेस' म्हणतो.'

'मग यावर दुसरा मार्ग आहे का?' माईकनं विचारलं.

'हो; पण फारच कमी लोकांना तो सापडतो,' डॅडनं उत्तर दिलं.

'तो मार्ग कोणता?' माईकनं विचारलं.

'तुम्ही मुलं माझ्यासोबत काम कराल, अभ्यास कराल, तर तुमचा तुम्हाला सापडेल तो मार्ग. मला तशी खात्री आहे. म्हणूनच मी तुमच्यासमोरचे पगाराचे सगळे पर्याय काढून घेतले.'

''काहीतरी सांगा ना,'' माईकनं विचारलं, 'खरंतर काहीच मिळत नसतानाही खूप काम करून आम्ही कंटाळलो आहोत.'

'आधी मला खरं सांगा...'

'आम्ही खोटं बोलत नाही,' मी म्हणालो.

'तुम्ही खोटं बोलता, असं मी म्हणतच नाही. फक्त खरं काय ते सांगा,' डॅड म्हणाले.

'कशाबद्दल खरं सांगायचं?' मी विचारलं.

'तुम्हाला मनापासून काय वाटतं ते आणि जे काही वाटतं, ते तुम्ही इतर कोणालाही सांगायचं नाही. जे सांगायचं, ते स्वत:च्या मनालाच सांगायचं.'

''तुम्हाला असं म्हणायचं आहे का, की या बागेतले लोक, तुमच्यासाठी काम करणारे कर्मचारी, मिसेस मार्टिन हे करत नाहीत?'' मी विचारलं.

'त्याविषयी माझ्या मनात शंका आहे. त्यांना पैसे नसण्याचं भय वाटत असतं. परिस्थितीला धैर्यानं तोंड देण्याऐवजी, त्यावर विचार करण्याऐवजी ते त्या भीतीला प्रतिसाद देतात. डोक्याचा उपयोग करण्याऐवजी भावनांच्या आहारी जातात.' आमच्या डोक्यावर चापटी मारत श्रीमंत डॅड म्हणाले. 'नंतर त्यांच्या हाती थोडे पैसे पडतात. पैसे मिळाले रे मिळाले, की आनंद, तीव्र इच्छा आणि लोभ त्यांचा ताबा घेतात. या गोष्टी लक्षात घेण्याऐवजी ते त्या भावनांना प्रतिसाद देतात.'

'म्हणजे त्यांच्या भावनाच विचार करतात,' माईक म्हणाला.

'अगदी बरोबर,' डॅड म्हणाले, 'त्यांना मनापासून काय वाटतं, हे सत्य पचवण्याऐवजी ते या भावनांनाच प्रतिसाद देतात. असा विचार करण्याचंच त्यांना भय वाटतं. त्यामुळे ते कामाला जातात. त्यांना असं वाटतं, की पैशांमुळे आपली भीती कमी होईल; पण तसंही होत नाही. ती भीती वारंवार डोकं वर काढते. मग ते पुन्हा कामाला जातात. पुन्हा तीच आशा बाळगतात. पुन्हा एकदा भीती वाटत राहाते. काम करणं, पैसे मिळवणं, काम करणं, पैसे मिळवणं या सापळ्यात त्यांना ही भीतीच अडकवते. ही भीती कधीतरी जाईल, असंही त्यांना वाटत असतं; पण दररोज सकाळी ते झोपेतून उठले, की ही भीतीही जागी होते. लक्षावधी लोकांना तर ही भीती रात्रभर जागंच ठेवते. त्यामुळे त्यांच्या रात्री काळजीच्या होतात. मग कशीबशी झोप घेऊन ते कामाला जातात. मनात एकच आशा असते, की आपल्याला कुरतडणारी ही भीती पगार मिळाल्यानंतर जाईल. त्यांचा पैसाच त्यांचं आयुष्य चालवत असतो, हे सत्य ते स्वत:शीच नाकारतात. त्यामुळे त्यांच्या भावनांवर, मनावर आणि आत्म्यावरही पैशांचीच सत्ता चालते.'

श्रीमंत डॅड बोलत होते. त्यांचे शब्द आमच्या मनात झिरपू देत होते. माईक आणि मी त्यांचं ऐकत होतो; पण ते जे काही सांगत होते, त्याचं पूर्ण आकलनही होत नव्हतं. मोठी माणसं कामाला जाण्याची घाई करतात, हे मला माहीत होतं. मला त्याचं आश्चर्यही वाटायचं. मला एवढंच वाटायचं, की ते मौजेचं नसावं; पण ते समाधानी दिसायचे नाहीत. मग त्यांना कामाची घाई का असते, हेही मला समजायचं नाही.

ते जे काही बोलत होते, त्यातलं जेवढं शक्य आहे, तेवढं आम्ही आत्मसात केलं असावं, असं त्यांना वाटलं. मग ते म्हणाले, 'मुलांनो, हा सापळा तुम्ही टाळायला हवा. मला तुम्हाला हेच तर शिकवायचं आहे. फक्त श्रीमंत होणं नाही. श्रीमंत होण्यानं प्रश्न सुटत

नाहीत.'

'सुटत नाहीत?' मी आश्चर्यानं विचारलं.

'नाही. प्रश्न सुटत नाहीत. मला दुसऱ्या भावनेवर, म्हणजे तीव्र इच्छेवर बोलू द्या. काहीजण त्याला लोभ किंवा हाव म्हणतात; पण मी त्याला तीव्र इच्छा म्हणतो. एखाद्या चांगल्या, मोहक, मौजेच्या किंवा खळबळजनक गोष्टीची इच्छा करणं योग्य आहे. म्हणूनच माणसंही पैशांसाठी नाही, तर इच्छेसाठी काम करतात. त्यांना पैशांची तीव्र इच्छा असते. त्यांना वाटतं, की आपण आनंद विकत घेऊ शकतो; पण ते पैशांनी जो आनंद विकत घेतात, तो थोडा काळच टिकतो. मग त्यांना अधिक आनंद, अधिक सुरक्षितता, अधिक सुखसोयी मिळविण्यासाठी अधिक पैशांची गरज भासते. भीती आणि तीव्र इच्छा यांमुळे त्यांच्या जिवाला जी काळजी लागून राहिलेली असते, ती पैशानं दूर होईल, असा विचार करत ते काम करत राहातात; पण पैसा हे करू शकत नाही.'

'श्रीमंतसुद्धा?' माईकनं विचारलं.

'हो. यात श्रीमंत लोकही येतात. खरंतर अनेक श्रीमंत माणसं ही श्रीमंत असतात ती तीव्र इच्छेमुळे नव्हे, तर तीव्र इच्छेमुळे किंवा भीतीमुळे. पैसा नसण्याचं, गरीब असल्याचं भय पैशांमुळेच नाहीसं होईल, असं वाटून ते मोठ्या प्रमाणावर पैसा साठवतात. नंतर त्यांच्या लक्षात येतं, की ही भीती आता अधिकच वाढलेली आहे. आता त्यांना गमावण्याची भीती असते. माझ्या काही मित्रांकडे भरपूर पैसा आहे, तरीदेखील ते खूप काम करत राहातात. माझ्या माहितीत अशी काही माणसं आहेत, ज्यांच्याकडे लक्षावधी डॉलर्स आहेत; पण गरीब असताना ते जेवढे घाबरलेले नव्हते, तेवढे आता आहेत. आपण पैसे गमावू, अशी त्यांना भीती वाटते. ज्या भीतीपोटी ते श्रीमंत झाले, ती भीती नाहीशी होण्याऐवजी आता जास्तच वाढली आहे. त्यांच्या मनाचा दुबळा आणि गरजू भाग आता वरचढ झाला आहे. विकत घेतलेली मोठी घरं, गाड्या आणि उच्च राहाणी गमावण्याची त्यांना भीती वाटते. आपण पैसे गमावले, तर मित्र काय म्हणतील, याची त्यांना भीती वाटते. भरपूर श्रीमंत असलेले अनेकजण मनानं दुबळे आणि निराश आहेत.'

'मग गरीब माणूस अधिक सुखी असतो का?' मी विचारलं.

'नाही. मला तसं नाही वाटत,' डॅड म्हणाले, 'पैसा किंवा तो विषय टाळणं हे त्याला चिकटून राहाण्यासारखंच आहे.'

तेवढ्यात एक रिकामटेकडा आणि जरा वयस्क माणूस आमच्या जवळून चालत गेला. तो तिथल्याच एका कचरापेटीशी थांबला. त्यानं तिथं काहीतरी उचकापाचक केली. आधी कदाचित आम्ही त्याच्याकडे दुर्लक्ष केलं असतं; पण आता त्याच्याकडे कुतुहलानं पाहात होतो.

श्रीमंत डॅडनं खिशातून एक डॉलर काढला आणि त्या माणसाला तो डॉलर घेण्याचा इशारा केला. पैसे पाहिल्याबरोबर तो माणूस लगबगीनं जवळ आला. पैसे घेतले. खूपसारे धन्यवाद दिले आणि आपल्या नशिबाचं कौतुक करत तिथून निघून गेला.

'हा माणूस आणि माझे कर्मचारी यांच्यामध्ये फारसा फरक नाही,' डॅड बोलू लागले, 'मी पैशांना अजिबात महत्त्व देत नाही, असं म्हणणाऱ्या अनेकांना मी भेटलो आहे. ते असं म्हणतात, तरीदेखील दिवसाचे आठ तास काम करत राहातात. याचाच अर्थ ते सत्य

नाकारतात. ते जर पैशाला महत्त्व देत नसतील, तर इतकं काम कशासाठी करतात? पैसे साठवणाऱ्या लोकांपेक्षा हे जास्त विकृत आहेत.'

हे बोलणं ऐकत असतानाच माझ्या मनात माझ्या डॅडविषयी विचार येत होते. 'मी पैशांना अजिबात महत्त्व देत नाही,' हे वाक्य ते असंख्यवेळा म्हणत असत. 'मी काम करतो; कारण मला ते आवडतं,' असं सांगून ते स्वत:चीच समजूत घालून घेत होते.

'मग आम्ही काय करायचं?' मी विचारलं, 'भीती किंवा लोभ नष्ट होत नाहीत, तोपर्यंत आपण कामच करायचं नाही का?'

'नाही. तसं करणं म्हणजे काळाचा अपव्ययच आहे. भावनांमुळेच तर आपण मानव आहोत. त्यामुळे आपली घडण अकृत्रिम आणि खरी बनवा. भावना म्हणजे उत्साह. मुळात तुमच्या भावना मनापासून आणि खऱ्याखुऱ्या असू द्या. कुठल्या भावना खऱ्या आणि कुठल्या कृत्रिम हे ओळखायला शिका. तुमचे मनोव्यापार आणि भावना यांचा मेळ घाला आणि त्यांचा उपयोग तुम्हाला अनुकूल असेल, असा करून घ्या.'

'वा...' माईक म्हणाला.

'मी आता जे बोललो, त्यावर फार विचार करत बसू नका. येत्या काळात त्याची जाणीव तुम्हाला आपोआपच होईल. मुळात तुम्ही तुमच्या भावना ओळखायला शिका. त्या लाटेमध्ये वाहून जाऊ नका. बहुसंख्य लोकांना हेच समजत नाही, की त्यांच्या भावनाच विचार करू लागल्या आहेत. तुमच्या भावना या भावनाच असतात आणि तुम्ही तुमचा विचार करायला शिकणं महत्त्वाचं आहे.'

'तुम्ही एखादं उदाहरण देऊ शकाल का?' मी विचारलं.

'नक्कीच,' डॅडनं उत्तर दिलं, 'जेव्हा एखादा माणूस म्हणतो, की मला नोकरीची गरज आहे, तेव्हा त्याचा अर्थ असा असतो, की त्याच्या भावना विचार करत आहेत. पैसे नाहीत हे भयच नोकरीविषयीचा विचार उत्पन्न करतं.'

'पण बिलं चुकती करायची असतील, तर पैशांची गरज लागणारच ना,' मी म्हणालो.

'निश्चितच तशी गरज असेल; पण मी एवढंच म्हणतो, की भीतीच विचार करत असते.' श्रीमंत डॅड हसत म्हणाले.

'मला नाही समजलं,' माईक म्हणाला.

'उदाहरणच देतो. समजा पुरेसे पैसे नाहीत, अशी भीती उत्पन्न झाली, तर लगेच ती नाहीशी करण्यासाठी पैसे मिळविणे आणि त्यासाठी नोकरी करण्याऐवजी 'या भीतीवर हाच दीर्घकालीन उपाय आहे का,' असा प्रश्न स्वत:लाच विचारता येईल. माझ्या मते त्याचं उत्तर नाही हेच आहे. विशेषत: जेव्हा एखाद्या व्यक्तीच्या आयुष्याचा विचार होत असतो, तेव्हा तर उत्तर नाही हेच असतं; कारण नोकरी हा दीर्घकालीन प्रश्नावरचा अल्पकालीन उपाय आहे.'

आता माझ्या मनाचा गोंधळ उडाला होता. मग मी न भिता स्पष्टपणे विचारलं, 'माझे डॅड नेहमी सांगतात, की शाळेत जा, चांगले गुण मिळवा म्हणजे तुम्हाला चांगली आणि सुरक्षित नोकरी शोधता येईल. ते कसं काय?'

'ते असं का म्हणतात, ते मला माहीत आहे,' श्रीमंत डॅड हसत म्हणाले. 'बहुसंख्य लोक त्याचीच शिफारस करतात. त्यांच्यासाठी हीच सर्वोत्तम कल्पना असते. केवळ

भयामुळेच ही शिफारस केली जाते.'

'म्हणजे माझे डॅड घाबरल्यामुळे असं म्हणतात?'

'हो,' श्रीमंत डॅड म्हणाले, 'तू पैसे कमावू शकणार नाहीस आणि त्यामुळे समाजात राहाण्यास लायक राहाणार नाहीस, या भीतीपोटी ते असं म्हणतात. गैरसमज करून घेऊ नकोस. ते तुझ्यावर प्रेम करतात आणि तुला चांगले मित्र मिळावेत, तुझं भलं व्हावं असंच त्यांना वाटतं. मला वाटतं, त्यांना वाटणारी भीती समर्थनीय आहे. शिक्षण आणि नोकरी महत्त्वाचे आहेत; पण ती आपल्या भीतीला हाताळू शकत नाहीत. ज्या भयामुळे ते सकाळी लवकर उठून कामाला जातात, त्याच भयामुळे तूदेखील शाळेत जावं, असं त्यांना वाटतं.'

'मग तुमचं काय मत आहे?' मी विचारलं.

'पैशांच्या शक्तीचं स्वामी कसं व्हावं, हे मला तुम्हाला शिकवायचं आहे. त्याला अजिबात घाबरायचं नाही. हे शाळेत शिकवलं जात नाही आणि हे जर तू शिकला नाहीस, तर कायम पैशांचा गुलाम होऊन राहाशील.' त्यांनी उत्तर दिलं.

आता आम्हाला ते नक्की काय सांगू पाहात आहेत याची जाणीव होऊ लागली होती. आम्ही आमचा दृष्टीकोन विकसित करावा, विस्तारावा असं त्यांना वाटत होतं. मिसेस मार्टिन, त्यांचे कर्मचारी किंवा माझे डॅड जे पाहू शकले नाहीत, ते आम्ही पाहावं, असं त्यांना वाटत होतं. त्यांनी जी काही उदाहरणं दिली, ती काहीवेळा निर्दयही वाटली; पण ती पक्की लक्षात राहिली. त्या दिवशी माझा दृष्टीकोन निश्चितपणे बदलला आणि सगळ्यांसमोरच जो सापळा असतो, तो दिसायला सुरुवात झाली होती.

'तसं पाहायला गेलं, तर आपण सारेच कर्मचारी असतो. आपण फक्त वेगवेगळ्या स्तरांवर काम करत असतो,' श्रीमंत डॅड म्हणाले. 'तुम्हाला हा सापळा टाळता यावा. भय आणि अतितीव्र इच्छा या भावनांमुळे निर्माण झालेला सापळा तुम्हाला तुमच्या पद्धतीनं वापरून घेता यावा. त्या सापळ्यात अडकून त्याच्या पद्धतीनं तुम्ही काम करू नये. मला तुम्हाला हेच शिकवायचं आहे. पैशांची रास कशी निर्माण करायची, हे शिकवण्यात मला अजिबात रस नाही. तीव्र इच्छा आणि भय हाताळण्याची ताकद त्या पैशांच्या राशीत नाही. तुम्ही जर या भावना हाताळू शकत नसाल आणि श्रीमंत झालात, तर तुम्ही खूप पगार मिळवणारे गुलाम असाल.

'हा सापळा कसा टाळायचा?' मी विचारलं.

'गरीबी किंवा आर्थिक समस्यांचं मुख्य कारण अर्थशास्त्रीय किंवा सरकार हे नसून भय आणि अज्ञान हेच आहे. स्वत:च लादलेली भीती आणि अज्ञानच लोकांना त्या सापळ्यात अडकवून ठेवतं. म्हणूनच तुम्ही शाळेत जा. कॉलेजमध्ये जाऊन पदव्या मिळवा. या सापळ्याबाहेर कसं राहायचं ते मी तुम्हाला शिकवेन.'

हे कोडं आता तुकड्यातुकड्यानं सुटत होतं. माझ्या उच्चशिक्षित डॅडनं उत्तम शिक्षण घेतलं होतं; पण त्यातून त्यांना पैसा किंवा भय कसं हाताळावं, याचं ज्ञान मिळालं नव्हतं. वेगळ्या आणि महत्त्वाच्या गोष्टी मला या दोन्ही डॅडकडून शिकता येतील, हेही स्पष्ट झालं होतं.

'तुम्ही पैसे नसण्याच्या भीतीबद्दल बोलत होता. पैसे मिळवण्याची तीव्र इच्छा विचारांवर कसा परिणाम करते?' माईकनं विचारलं.

‘मी जेव्हा पगारात वाढ करून तुम्हाला मोहात पाडलं, त्यावेळी तुम्हाला काय वाटलं? हे लक्षात आलं का, की तुमच्या तीव्र इच्छांमध्ये वाढ झाली आहे?’

आम्ही होकारार्थी माना डोलावल्या.

‘तुम्ही तुमच्या भावनांमध्ये वाहून न गेल्यामुळे प्रतिसाद देण्यास उशीर झाला आणि तो वेळ तुम्ही विचारांसाठी देऊ शकलात. हे महत्त्वाचं आहे. भय आणि लोभ या भावना आपल्यामध्ये कायमच असतात. यापुढे याच भावनांचा उपयोग तुमच्याच दीर्घकालीन फायद्यासाठी कसा करून घेता येईल, यावर विचार करा. आपलं त्यांच्यावर नियंत्रण हवं, त्यांचं आपल्यावर नाही. बहुसंख्य लोक नेमकं याच्या उलट करतात. ते आयुष्यभर पगाराचा चेक, त्यात होणारी वाढ आणि नोकरीची सुरक्षितता याच्याच मागे धावत राहातात. ते कधीच आपल्या भावनांना उलट प्रश्न करत नाहीत. आपण नक्की कुठे चाललो आहोत, हेही त्यांच्या लक्षात येत नाही. हे सारं गाढवाच्या चित्रासारखं आहे. मालानं भरलेली गाडी ते ओढत चाललेलं असतं. मालक त्याच्या नाकासमोर गाजर धरून बसलेला असतो. मालक त्याला हवं तिथंच जात असतो, गाढव मात्र त्या गाजराच्या मोहामागे धावत असतं. ते काम झालं, की दुसऱ्या दिवशी दुसरं गाजर हजर असतं.’

‘याचाच अर्थ, मी ज्यावेळी बेसबॉलचे नवे ग्लोव्हज, कँडी आणि नव्या खेळण्यांचं चित्र रंगवलं, ते गाजर होतं?’ माईकनं विचारलं.

‘होय. हे पाहा, तुम्ही जसजसे मोठे होता, तसतशी खेळणी बदलतात. ती अधिक महाग होतात. मग नवी गाडी, मोठं घर, बोट अशी गाजरं समोर येतात. भीती तुम्हाला घाबरवून दाराबाहेर ढकलते आणि तीव्र इच्छा तुम्हाला पुकारून, भुलवून खडकाळ भागात घेऊन जातात. यालाच सापळा म्हणतात,’ ते हसत म्हणाले.

‘मग यावर उत्तर काय?’ माईकनं पुन्हा विचारलं.

‘ज्ञानाचा अभाव असेल, तर भय आणि तीव्र इच्छा अधिक प्रखर होतात. म्हणूनच खूप संपत्ती असलेले लोक जसजसे अधिक श्रीमंत होतात, तसतशी त्यांची भीती वाढत जाते. पैसा हे गाजर आहे. ते मोहजाल आहे. गाढवानं जर पूर्ण चित्र पाहिलं, तर तो गाजराच्या मागे धावण्याचा फेरविचार करेल. मग श्रीमंत डॅडनी समजावून सांगितलं, की माणसाचं आयुष्य हे अज्ञान आणि रोषणाई यांच्यातील झगडा आहे.’

त्यांनी हेही समजावून सांगितलं, की जेव्हा एखादी व्यक्ती स्वत:बद्दलचं ज्ञान आणि माहितीचा शोध घेणं थांबवते, तेव्हा त्याच्या आयुष्यात अज्ञान प्रवेश करतं. आपलं मन खुलं करायला शिकणं किंवा मिटून घेणं हा झगडा तर क्षणाक्षणाला सुरू असतो.

‘हे बघा, शाळादेखील खूप खूप महत्त्वाची असते. एखादी गोष्ट, कौशल्य किंवा व्यवसाय शिकण्यासाठी तुम्ही शाळेत जाता. शाळेत गेल्यामुळे तुम्हाला समाजाचे नीतिनियम समजतात आणि तुम्ही समाजात मानानं राहायला लागता. प्रत्येक संस्कृतीला शिक्षक, डॉक्टर, मेकॅनिक, कलावंत, आचारी, उद्योजक, व्यावसायिक, पोलीस अधिकारी, सैनिक यांची गरज असते. या साऱ्या गरजा भागाव्यात, आपली संस्कृती भरभराटीला यावी, यासाठी शाळा प्रशिक्षण देत असतात. दुर्दैवानं बऱ्याच लोकांसाठी शाळा ही सुरुवात नसते, तर तो शेवट असतो.’

आता दीर्घ शांतता पसरली होती. श्रीमंत डॅडच्या चेहऱ्यावर मंद स्मित होतं. त्या

दिवशी त्यांनी सांगितलेल्या साऱ्याच गोष्टी समजल्या असंही नाही; पण ते काहीतरी वेगळं आहे, एवढं नक्कीच समजलं होतं. एखाद्या शिक्षकांचे शब्द वर्षानुवर्षं लक्षात राहातात, तसंच काहीसं झालं होतं. आजही या श्रीमंत डॅडचे शब्द माझ्या पक्के लक्षात आहेत.

'मी आज थोडासा कडक वागलो. त्यामागेही एक कारण होतं. माझं बोलणं तुमच्या पक्कं लक्षात राहायला हवं. तुम्ही नेहमीच मिसेस मार्टिनचा विचार करायला हवा. त्या गाढवाचा विचार करायला हवा. भय आणि तीव्र इच्छा तुमच्या विचारांवर ताबा मिळवतात, हे जर तुम्हाला माहीत नसेल, तर तुम्ही आपोआप त्या सापळ्याकडे ओढले जाता, हेही नेहमी लक्षात ठेवा. आयुष्य भीतीच्या छायेतच घालवणं, आपल्या स्वप्नांची कसून छाननी करणं ही निर्दयताच आहे. पैसे मिळवण्यासाठी खूप कष्ट करत राहाणं, पैशांमुळे आपल्याला अनेक गोष्टी विकत घेता येतील, त्यामुळे आपण समाधानी होऊ, असा विचार करणं हीदेखील निर्दयताच. बिलांचे पैसे देण्याच्या भीतीनं मध्यरात्री जाग येणं, ही असहाय्यतेची भावना आहे. पगाराच्या आकड्यानुसार जगणं, हे जगणंच नाही. नोकरीमुळे आपलं आयुष्य सुरक्षित राहील, असं मानणं म्हणजे स्वत:शीच खोटं बोलणं आहे. हा सारा सापळाच आहे आणि तुम्ही तोच टाळायला हवा. हा पैसा माणसांची आयुष्य कशी पळवतो, हे मी पाहिलं आहे. तुमच्याबाबत असं काही घडू देऊ नका. कृपया तुमचं आयुष्य पैशाच्या हाती सोपवू नका.' ते सांगत होते.

तेवढ्यात एक सॉफ्टबॉल आमच्या बाकड्याशी आला. डॅडनं तो उचलला आणि परत फेकला.

'अज्ञानाचा भय आणि लोभाशी काय संबंध असतो?' मी विचारलं.

'पैशांच्या अज्ञानामुळेच तर भय आणि लोभ निर्माण होतात,' ते सांगू लागले.' उदाहरणच देतो. समजा डॉक्टरला आपल्या कुटुंबासाठी जास्त पैसे हवे असतात, तेव्हा तो त्याच्या शुल्कामध्ये वाढ करतो. तसं झालं, की एकूण आरोग्य सेवाच महागडी होते. त्याचा त्रास गरिबांनाच जास्त होतो. त्यामुळेच तर गरिबांचं आरोग्य सगळ्यात वाईट असतं. बरं, डॉक्टरांनी दर वाढवले, की वकिलांना त्यांचे दर वाढवावेसे वाटतात. वकिलांनी दर वाढवले, की शिक्षकांना आपला पगार वाढवून हवा असतो. हे असे दर वाढत गेले, की आपल्यावरचे कर वाढतात आणि हे चक्र असंच सुरू राहातं. लवकरच श्रीमंत आणि गरीब यांच्यातील दरी खूप वाढेल. त्यामुळे गोंधळाची परिस्थिती निर्माण होईल आणि आणखी एक संस्कृतीच मोडून पडेल. आहे रे आणि नाही रे यांच्यातल दरी जेव्हा प्रचंड प्रमाणात वाढते, तेव्हा संस्कृती मोडून पडते, याची उदाहरणं आहेत. अमेरिका त्याच मार्गावरून चालली आहे; कारण इतिहासाची पुनरावृत्ती होत असते. त्याचं कारण आपण इतिहासाकडून काहीच शिकत नाही. आपण फक्त ऐतिहासिक तारखा आणि गावं लक्षात ठेवतो, धडा काहीच घेत नाही.'

'पण काळानुसार किमती वाढणं, हेही अपेक्षित असतं ना?' मी विचारलं.

'जिथं सरकार उत्तम कारभार करत आहे, अशा ठिकाणी हे अजिबात अपेक्षित नाही. उलट किमती खाली यायला हव्यात. अर्थात हे सैद्धान्तिक आहे. किमती वाढण्याचं कारण अज्ञानामुळे निर्माण झालेल्या भय आणि लोभातच आहे. आपल्याला शाळेतच पैशाविषयी शिकवलं गेलं, तर पैसा अधिक प्रमाणात निर्माण होईल आणि किमती कमी होतील; पण

आपल्याकडे शाळा या मुलांना पैशासाठी काम करायला शिकवतात. पैशाच्या शक्तीला आपल्या कामासाठी कसं जुंपावं, हे त्या शिकवतच नाहीत.'

'आपल्याकडे बिझनेस स्कूल्स आहेत ना. मग मी तिथं शिकायला जावं, असं तुम्हाला का वाटत नाही?' माईकनं विचारलं.

'हो. आपल्याकडे बिझनेस स्कूल्स आहेत; पण तिथं शिकलेले कर्मचारी फक्त आधुनिक कारकून असतात. कारकुनांनी व्यवसाय ताब्यात घेणं नको रे देवा. ते फक्त आकडे पाहातात. लोकांना हाकलून देतात आणि व्यवसायाचा नाश करतात. हे मला चांगलंच माहीत आहे; कारण मी त्यांना कामावर ठेवतो. त्यांचं लक्ष खर्च कमी करणं आणि किमती वाढवणं यावरच असतं. त्यामुळे अडचणी वाढतच जातात. बिझनेस स्कूलमध्येही शिकणं महत्त्वाचं आहे; पण त्याचं संपूर्ण चित्र समोर यायला हवं आणि तेच होत नाही.'

'मग या प्रश्नावरही उत्तर असेलच ना?' माईकनं विचारलं.

'हो. नक्कीच. तुम्ही तुमच्या भावनांचा विचार करण्यासाठी उपयोग करून घ्यायला शिका. भावनांच्या आवेगात वाहून जाऊ नका. तुम्ही मुलांनी तुमच्या भावनांवर ताबा मिळवलात. तुम्ही जेव्हा विनामूल्य काम करायचा निर्णय घेतलात, तेव्हा मला आशा वाटू लागली. त्यानंतर मी तुम्हाला पैशांची भुरळ घातली, तेव्हाही तुम्ही स्वत:वर ताबा ठेवलात. खरंतर मी तुमच्या भावनांवर हल्लाच केला होता, तरीही तुम्ही विचार केलात. ही पहिली पायरी आहे.' त्यांनी उत्तर दिलं.

'ही पायरी इतकी महत्त्वाची का आहे?' मी विचारलं.

'ते तुम्हीच शोधून काढायला हवं. तुम्हाला जर शिकायचं असेल, तर मी तुम्हाला ब्रायर पॅचकडे घेऊन जाईन. ती जागा जवळजवळ प्रत्येकजण टाळतो. तिथं जायला बहुसंख्य घाबरतात. मी तुम्हाला तिथं नेईन. तुम्ही जर माझ्यासोबत आलात, तर पैशासाठी काम करण्याची कल्पना तुम्हीच सोडून द्याल आणि त्याऐवजी पैसे तुमच्यासाठी कसे काम करतात, हे शिकाल.'

'आम्ही जर तुमच्यासोबत आलो, तर आम्हाला काय मिळेल?' मी विचारलं. ''आणि तुमच्याकडून शिकायचं ठरवलं तर? तर काय मिळेल?''

'ब्रायर रॅबिटला जी गोष्ट मिळाली, तीच,' श्रीमंत डॅड म्हणाले, 'टारबेबीकडून स्वातंत्र्य!'

'ब्रायर पॅच आहे?' मी विचारलं.

'होय. ब्रायर पॅच म्हणजे आपली भीती आणि लोभ. भय न बाळगणं आणि लोभ, कमकुवतपणा आणि गरजांशी दोन हात करणं, हाच एक मार्ग आहे. हा मार्ग तुमच्या विचारांच्या निवडीतूनच शोधता येतो किंवा सापडतो.'

'आपल्या विचारांच्या निवडीतून?' माईक कोड्यात पडला.

'होय. भावनांना प्रतिसाद देण्याऐवजी आपण काय विचार करण्याची निवड करायला हवी. अडचणीत सापडल्यावर जाग येणं, अडचणी सोडविण्यासाठी कामावर जाणं, बिलं भागवण्यासाठी पैशांचा विचार करणं हेच तर सतत सुरू असतं. चिंतन आणि मननामुळे आपल्याला स्वत:लाच एक प्रश्न विचारण्यासाठी वेळ मिळतो. 'खूप कष्ट करणं, हेच या प्रश्नावरचं उत्तर आहे का,' हा तो प्रश्न. याचं उत्तर आहे, 'माझ्यावर भयाचा ताबा

आहे.' आणि तेच उत्तर स्वत:ला देण्याचीही बहुतेकांना भीती वाटते. इतकी, की ते विचार करणंच सोडून देतात. त्यामुळे विचारांची निवड करायला हवी. स्वातंत्र्याचा रस्ता तिथूनच जातो.'

''हे करायचं कसं?'' माईकनं विचारलं.

''तेच मी तुम्हाला शिकवेन. सकाळची कॉफी घटाघटा पिऊन घराबाहेर पडण्यासारखे प्रतिसाद देण्यापेक्षा मी तुम्हाला नीट विचार करण्यासाठी विचारांची निवड कशी करायची, हे शिकवेन.''

मी याआधी काय सांगितलं आहे, ते आठवा. नोकरी हे दीर्घकालीन प्रश्नावरचं अल्पकालीन उत्तर आहे. बहुसंख्य लोकांच्या मनात एकच प्रश्न असतो आणि तो अल्पकालीन असतो. महिन्याच्या शेवटी बिलंच असतात. हेच टारबेबी. त्याच्याच भीतीमुळे त्यांचं आयुष्य पैसाच चालवत असतं. पैशाविषयीच्या भय आणि अज्ञानामुळे हे घडतं, असंही म्हणता येईल. त्याच अज्ञानामुळे जे त्यांच्या वाडवडिलांनी केलं– उठा, पैशासाठी कामाला जा–तेच तेही करत आहेत. दुसरा कोणता मार्ग आहे का, हे शोधण्यासाठीही त्यांच्याकडे वेळ नाही. त्यांच्या भावना त्यांच्या विचारांना ताब्यात ठेवतात. हे उलट असायला हवं.'

'भावनेनं विचार करणं आणि डोक्यानं विचार करणं, यातला फरक सांगू शकाल का,' माईकनं विचारलं.

'हो. मी हे नेहमीच करतो,' डॅड म्हणाले, 'प्रत्येकाला नेहमीच काम करावं लागतं किंवा श्रीमंत लुच्चे असतात किंवा मी दुसरी नोकरी मिळवेन किंवा मी या पगारवाढीसाठी लायक आहे, तुम्ही मला गृहित धरू नका, अशी वाक्य मी नेहमीच ऐकत आलो आहे. हा झाला भावनिक विचार आणि 'इथं मी काही गमावत आहे का,' हा झाला डोक्याचा विचार. असे विचार भावनिक विचारांना मागे सारून मुक्त विचार करण्यासाठी मोकळा वेळ देतात.'

मला हे मान्यच करायला हवं, की हा उत्तम धडा होता. कोणीतरी तुमच्याशी चांगल्या भावनेनं आणि विचारांच्या स्पष्टतेनं बोलत असतं, तेव्हा तो धडा उत्तमच असतो. विशेषकरून जेव्हा माझे विचार स्पष्ट नव्हते आणि मी भावनेच्या भरात बोलत होतो.

आम्ही आता दुकानाकडे परतत होतो. त्यावेळी श्रीमंत डॅडनं समजावून सांगितलं, की श्रीमंत माणसं पैसा 'निर्माण करतात.' ते पैशांसाठी काम करत नाहीत. ते म्हणाले, की मी आणि माईक जेव्हा पैसे मिळवण्यासाठी शिशातून नाणी पाडत होतो, तेव्हा आम्ही श्रीमंत लोक ज्या प्रकारे विचार करतात, त्याच्या अगदी जवळ होतो. फक्त ते काम बेकायदेशीर होतं. ते काम सरकार किंवा बँका करू शकतात, आम्ही नाही. त्यांनी मग हेही समजावलं, की पैसे मिळवण्यासाठी कायदेशीर आणि बेकायदेशीर असे दोन्हीही मार्ग आहेत.

श्रीमंतांना हे माहीत असतं, की पैसा हे मोहजाल आहे. जसं गाढवाला गाजराचं असतं, अगदी तसंच. पैसा हेच एकमेव सत्य आहे, असा विचार करूनच अब्जावधी लोक त्याच्या मागे धावतात. पैसा ही एक व्यवस्था आहे. सामान्य लोकांचा अंधविश्वास, अज्ञान आणि त्यामुळे निर्माण झालेल्या भ्रामक कल्पनांमुळे हे पत्त्याचं घर उभं असतं. वस्तुत: अनेक बाबतीत गाढवाचं गाजर हे पैशांपेक्षा जास्त किमती आहे, असंही ते म्हणाले.

ते अमेरिकेतील गोल्ड स्टँडर्डबद्दल बोलले. प्रत्येक डॉलर हा सिल्व्हर सर्टिफिकेटेड आहे, असंही त्यांनी सांगितलं. त्यावेळी अशी अफवा पसरली होती, की अमेरिका गोल्ड स्टँडर्ड सोडून सिल्व्हर सर्टिफिकेशन स्वीकारणार आहे. त्यांना या गोष्टीची काळजी वाटत होती.

'मुलांनो, असं घडलं, तर हाहा:कार उडेल. गरीब, मध्यमवर्गीय आणि अज्ञानी लोकांची आयुष्य उद्ध्वस्त होतील; कारण त्यांच्या दृष्टीनं पैसा हेच सत्य आहे. ते ज्यांच्यासाठी काम करतात, ती कंपनी किंवा सरकार त्यांची काळजी घेईल, यावर त्यांचा विश्वास आहे.'

त्यावेळी ते काय म्हणत होते, ते आम्हाला समजलं नाही; पण जशी वर्षं उलटली, तसा त्यामागचा अर्थ आम्हाला समजला.

जे इतरांच्या नजरेतून सुटतं ते पाहणं. आता आम्ही त्यांच्या दुकानाबाहेर होतो. ते त्यांच्या गाडीत बसत होते. बसता बसता म्हणाले, 'काम करत राहा. जेवढ्या लवकर तुम्ही पगाराच्या चेकची गरज विसराल, तेवढं तुमचं प्रौढ जीवन सुखावह होईल. मेंदूचा वापर करत राहा. विनामूल्य काम करा. मी तुम्हाला देऊ केलेल्या पैशांपेक्षा अधिक पैसा कमावण्याचे मार्ग तुम्हाला लवकरच सापडतील. इतर माणसं पाहू न शकणाऱ्या गोष्टी तुम्ही लवकर पाहाल. पैसा आणि सुरक्षिततेच्या मागे धावताना समोर असलेली संधी अनेकांना दिसत नाही, ती तुम्हाला दिसेल. तुम्हाला ज्या क्षणी अशी संधी दिसेल, त्या क्षणापासून पुढे आयुष्यभर अशा अनेक संधी चटकन दिसतील. ज्यावेळी तुम्ही अशी संधी पकडून काहीतरी कराल, त्यावेळी मी तुम्हाला वेगळं काहीतरी शिकवेन. सध्या हे शिका आणि आयुष्यातला सर्वांत मोठा सापळा टाळा.'

मी आणि माईक दुकानात गेलो. आमचं सामान घेतलं. मिसेस मार्टिनचा निरोप घेतला. आम्ही पुन्हा एकदा त्याच बाकड्यावर जाऊन बसलो. विचार करण्यात आणि त्यावर चर्चा करण्यात बराच वेळ घालवला.

पुढचा आठवडा शाळेच्या विचारांत आणि बोलण्यात गेला. त्यापुढचे दोन आठवडे असेच गेले.

तिसऱ्या शनिवारी मी मिसेस मार्टिनचा निरोप घेतला आणि कॉमिक पुस्तकांच्या स्टँडकडे आशाळभूतपणे पाहात होतो. आता मला दर शनिवारी तीस सेंट्स मिळत नसत. त्यामुळे पुस्तकं घेणंही शक्य होत नव्हतं. आमचा निरोप घेऊन मिसेस मार्टिन त्यांचं काम करू लागल्या. ही गोष्ट मी याआधी पाहिली नव्हती, म्हणजे पाहिली होती; पण आज ज्या दृष्टीनं पाहात होतो, तशी पाहिली नव्हती. त्या कॉमिक पुस्तकाचं पहिलं पान अर्ध्यावर फाडत होत्या. तो फाडलेला भाग स्वत:कडे ठेवून पुस्तक एका पुठ्ठ्याच्या खोक्यात फेकत होत्या. मग मी त्यांना विचारलं, की त्या त्यांचं काय करतात. त्या म्हणाल्या, 'मी ती पुस्तकं फेकून देते आहे. कव्हरचा वरचा अर्धा भाग मी पुस्तकांच्या वितरकाला क्रेडिट म्हणून देते. आत्ता तासाभरात येईल तो.'

माईक आणि मी तासभर थांबलो. तो वितरक आला. आम्ही त्याला आम्हाला कॉमिक पुस्तकं मिळतील का, असं विचारलं. तो म्हणाला, 'तुम्ही या दुकानात काम करत असाल, तर मिळतील; पण ती तुम्हाला विकता येणार नाहीत.'

आमची भागीदारी पुन्हा सुरू झाली. माईकच्या तळघरात एक वापरात नसलेली खोली होती. ती आम्ही माईकच्या आईशी बोलून मिळवली. ती स्वच्छ केली आणि अशी फेकून दिलेली कॉमिक पुस्तकं त्यात साठवू लागलो. लवकरच आमच्याकडे शेकडो पुस्तकं जमली. मग आम्ही आमचं कॉमिक पुस्तकांचं ग्रंथालय लोकांसाठी खुलं केलं. माईकच्या धाकट्या बहिणीला आम्ही ग्रंथालय सांभाळण्याचं काम दिलं. त्यासाठी आम्ही तिला पैसेही देणार होतो. तिला अभ्यासाची आवड होती. तिला आम्ही ग्रंथपाल केलं. आमचं ग्रंथालय शाळा सुटल्यावर २.३० ते ४.३० या वेळात सुरू राहाणार होतं आणि शुल्क होतं १० सेंट्स. शेजारी, आजूबाजूला राहाणारी मुलं आमची ग्राहक होती. ती दोन तासात कितीही पुस्तकं वाचू शकत होती. त्यांच्यासाठी हा किफायतशीर सौदा होता; कारण तेव्हा एक पुस्तक १० सेंट्सला मिळायचं आणि दोन तासांत ते चार–पाच पुस्तकं वाचत होते.

माईकची बहीण प्रत्येक मुलगा बाहेर पडताना त्याची तपासणी करत असे. ती पुस्तकं नीट ठेवायची. रोज किती मुलं आली, ती कोण होती, त्यांचं मत काय होतं, यांची नोंद ठेवायची. तीन महिन्यांतच मी आणि माईक प्रत्येक आठवड्याला सरासरी ९.५० डॉलर्स मिळवत होतो. आम्ही माईकच्या बहिणीला आठवड्याला एक डॉलर देत होतो. तिला पुस्तकं मोफत वाचण्याची मुभा होती; पण ती क्वचितच वाचत असे. ती नेहमी अभ्यासच करायची.

प्रत्येक शनिवारी दुकानात काम करून आम्ही आमचा वायदा पाळला. आम्ही आता वेगवेगळ्या दुकानांतून फेकलेली पुस्तकं गोळा करत होतो. एकही पुस्तक न विकण्याचा त्या वितरकासोबत केलेला करारही आम्ही पाळला. वाचून वाचून पुस्तकांच्या चिंध्या झाल्या, की आम्ही ते पुस्तक फाडून किंवा जाळून टाकायचो. आम्ही आणखी एक शाखा सुरू करण्याचाही प्रयत्न केला; पण आम्हाला माईकच्या बहिणीसारखी स्वत:ला वाहून घेणारी आणि विश्वासू व्यक्ती सापडलीच नाही.

अगदी सुरुवातीच्या काळातच आम्हाला हेही सत्य समजलं, की चांगली माणसं मिळणं हेही कठीण काम आहे.

ग्रंथालय सुरू होऊन तीन महिने उलटले. एके दिवशी खोलीत मारामारी जुंपली. आसपास राहाणारी काही मुलं आत घुसली आणि त्यांनी मारामारीला सुरुवात केली. मग माईकच्या वडिलांनी आम्हाला ग्रंथालय बंद करायला सांगितलं. आमचा व्यवसाय बंद पडला. त्यामुळे आम्ही शनिवारी दुकानात काम करणंही बंद केलं. तरीदेखील श्रीमंत डॅड खूष होते. आम्ही आमचा पहिला धडा चांगल्या रीतीनं आत्मसात केला होता. ते आता आम्हाला नवीन गोष्टी शिकवणार होते. आता आम्ही पैशानं आमच्यासाठी काम करणं शिकलो होतो. दुकानात काम केल्याचे पैसे मिळत नव्हते, त्यामुळे पैसे मिळवण्यासाठी आम्ही कल्पनाशक्ती वापरली होती. ग्रंथालय सुरू केल्यानंतर पैशाची व्यवस्था आमच्याच ताब्यात होती. आम्ही मालकांवर अवलंबून नव्हतो. सर्वांत महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे आम्ही तिथं प्रत्यक्षात हजर नसतानाही पैसा निर्माण झाला. आमच्या पैशानं आमच्यासाठी काम केलं.

श्रीमंत डॅडनं आम्हाला पैशांऐवजी त्यापेक्षाही खूप काही दिलं.

धडा दुसरा

अर्थसाक्षरता कशासाठी?

प्रकरण ३

धडा दुसरा :

अर्थसाक्षरता कशासाठी?

माझा जिवलग मित्र माईक यानं १९९०मध्ये त्याच्या डॅडच्या साम्राज्याची सूत्र आपल्या हाती घेतली. आज तो त्यांच्यापेक्षा जास्त चांगल्या पद्धतीनं आपला व्यवसाय पुढे नेतो आहे. आम्ही वर्षातून एकदोनदा गोल्फ खेळण्यासाठी भेटतो. तो आणि त्याची पत्नी किती श्रीमंत आहेत, याची कल्पनाही करता येणार नाही. श्रीमंत डॅडचं साम्राज्य अगदी योग्य हाती आहे. त्याच्या डॅडनं आम्हाला ज्या प्रकारे तयार केलं, तसंच तो त्याच्या मुलाला तयार करतो आहे.

मी वयाच्या ४७व्या वर्षी, म्हणजे १९९४मध्ये निवृत्ती घेतली. माझी पत्नी किम तेव्हा ३७ वर्षांची होती. निवृत्तीचा अर्थ काम न करणं, असा होत नाही. आधी न समजणाऱ्या अघटित गोष्टींचा अडसर नसेल, तर आपण काम करत असो वा नसो, चलनवाढीच्या दराच्या पुढेच राहाणारी आपली संपत्ती आपोआप वाढत राहाणं, अशी आमची निवृत्तीविषयीची व्याख्या आहे. मला वाटतं याचाच अर्थ स्वातंत्र्य. आपली मालमत्ता इतकी विशाल हवी, की ती आपोआपच वाढावी. हे झाड वाढवण्यासारखंच आहे. अनेक वर्ष तुम्ही त्याला पाणी घालत राहाता आणि एके दिवशी त्याला तुमची गरज भासत नाही. त्याची मुळं खूप खोलवर गेलेली असतात. नंतर ते झाडच तुम्हाला सावली देतं!

माईकनं त्याचं साम्राज्य चालवण्याचा आणि मी निवृत्त होण्याचा निर्णय घेतला.

जेव्हा जेव्हा मी लोकांशी बोलत असतो, तेव्हा मला काही प्रश्न हमखास विचारले जातात, तो म्हणजे 'त्यांनी काय करावं, अशी मी शिफारस करेन.' किंवा "आम्ही सुरुवात कशी करावी?," "त्याविषयीचं एखादं चांगलं पुस्तक आहे का?" किंवा "आमच्या मुलांना तयार कसं करू?" किंवा "यशाचं रहस्य काय?" किंवा "मी लक्षावधी डॉलर्स कसे कमावू?"

हे प्रश्न ऐकले, की मला एका बातमीची हमखास आठवण येते. ती बातमी अशी :

सर्वात धनाढ्य व्यावसायिक

१९२३ साली शिकागो शहरातल्या एजवॉटर बीच या हॉटेलमध्ये अमेरिकेचे मोठे नेते आणि काही श्रीमंत उद्योगपती यांच्यात एक बैठक झाली. त्या बैठकीला सर्वांत मोठ्या स्टील कंपनीचे प्रमुख चार्लस श्वॉब, जगातील सर्वांत मोठ्या सार्वजनिक संस्थेचे प्रमुख सॅम्युअल इन्सल, सर्वांत मोठ्या गॅस कंपनीचे अध्यक्ष हॉवर्ड हॉपसन, इंटरनॅशनल मॅच

कंपनी–त्यावेळच्या जगातील सर्वांत मोठ्या कंपनीचे अध्यक्ष आयव्हर क्रूगर, बँक ऑफ इंटरनॅशनल सेटलमेंटचे अध्यक्ष लिऑन फ्रेझर, न्यू यॉर्क स्टॉक एक्स्चेंजचे अध्यक्ष रिचर्ड व्हिटनी, आर्थर कॉटन आणि जेसी लिव्हमोर हे सर्वांत मोठे सट्टेबाज आणि अमेरिकेच्या मंत्रीमंडळातील मंत्री अल्बर्ट फॉल असे दिग्गज हजर होते.

पंचवीस वर्षांनंतर यांपैकी नऊ जणांची काय परिस्थिती होती? श्वॉब हे पाच वर्षं कर्जबाजारी होते आणि ते निर्धन अवस्थेतच मरण पावले. इन्सलदेखील परदेशात विपन्नावस्थेत वारले. क्रूगर आणि कॉटन हेदेखील विपन्नावस्थेतच वारले. हॉपसन यांना वेड लागलं. फ्रेझर आणि लिव्हमोर यांनी आत्महत्त्या केली.

या लोकांचं असं का झालं असावं हे कुणालाही सांगता येणं अवघड आहे. या बैठकीचं साल होतं १९२३. शेअरबाजार कोसळून महामंदी आली १९२९साली. या मंदीचा या लोकांच्या आयुष्यावर खूप खोलवर परिणाम झाला असेल, अशी माझी तरी अटकळ आहे. सगळ्यात महत्त्वाचं : म्हणजे आपण आज ज्या काळात राहातो, तो याहीपेक्षा जास्त जलद गतीनं बदलणारा आहे. या लोकांनी बाजार कोसळल्यानंतरच्या पंचवीस वर्षांत ज्या ज्या परिस्थितीला तोंड दिलं असेल, तसे प्रसंग–बाजार चढण्याचे आणि धपकन कोसळण्याचे–आता कित्येकदा येतात, येतील. मला चिंता वाटते ती याची, की आजकाल अनेकांनी त्यांच्या सर्वांत मोठ्या संपत्तीला–शिक्षणाला–केंद्रस्थानी आणण्याऐवजी पैशाला आणलं आहे. माणसं अधिक लवचिक असतील, त्यांची मनं मोकळी असतील, त्यांची शिकण्याची तयारी असेल, तर ती अधिकाधिक श्रीमंत होत जातील. याउलट पैसाच आपले सारे प्रश्न सोडवेल, असा विचार ते करत असतील, तर त्यांचा पुढील काळ कठीणच असेल. आपली बुद्धी आणि हुशारीच प्रश्न सोडवते आणि पैशाची निर्मिती करते. आर्थिक साक्षरता नसेल, तर असलेला पैसा तेवढ्याच वेगात संपून जातो.

आपल्याला आयुष्यभरात किती पैसा मिळाला, यापेक्षा आपण तो किती साठवला आणि वाढवला, याला जास्त महत्त्व आहे, हेच अनेकांना माहीत नाही. आपण गरीबांनी मोठमोठ्या लॉटरी जिंकल्याच्या बातम्या वाचतो. काय होतं त्यानंतर? त्यांना लक्षावधी डॉलर्स मिळतात. ते झटक्यात श्रीमंत होतात आणि त्याच वेगानं पुन्हा पहिल्या ठिकाणी येऊन पोहोचतात. व्यावसायिक ॲथलीटच्या कथाही आपल्या कानावर येतात. वयाच्या तेवीस–चोविसाव्या वर्षी ते लक्षावधी डॉलर्स कमावतात आणि ३४व्या वर्षी बेघर असतात. एखाद्या पुलाखाली झोपत असतात. हे लिहित असतानाच आजचं वर्तमानपत्र माझ्यासमोर आहे. त्यात एका तरुण बास्केटबॉल खेळाडूची कथा आहे. वर्षभरापूर्वीच तो लखपती होता आणि आज तो गाड्या धुण्याच्या केंद्रावर गाडी धुण्याचीच नोकरी करतो आहे. मित्र, वकील आणि अकाउंटंटनं आपल्याला लुटलं, असं त्याचं म्हणणं.

तो फक्त २९ वर्षांचा आहे. त्या गाड्या धुण्याच्या केंद्रावरून त्याला काढून टाकण्यात आलं आहे. याचं कारण, त्यानं बोटातील अंगठी काढण्यास नकार दिला. ती अंगठी त्याला सर्वोत्कृष्ट खेळाडू म्हणून मिळाली होती. आपल्याकडे आता फक्त तीच शिल्लक राहिली आहे आणि तीच काढली, तर आपण कोलमडून पडू, असं त्याचं म्हणणं. नोकरीवरून काढून टाकल्याबद्दल तो भेदभावाबद्दल न्यायालयात दावा करणार आहे. या सगळ्या गडबडीमुळेच त्याची बातमी वर्तमानपत्रांपर्यंत पोहोचली आणि त्यांच्याकडून

वाचकांपर्यंत.

१९९७ सालात, एका फटक्यात लक्षाधीश झालेल्या कितीतरी जणांना मी ओळखतो. आणि १९२० सालचं वादळ पुन्हा एकदा घोंघावू लागल्याचंही मी जाणतो. लोक श्रीमंत होत असल्याचा मला आनंद होत असला, तरी मी त्यांना पुन्हा पुन्हा तीच सूचना करत होतो आणि करतो–तुम्ही किती मिळवता, यापेक्षा तुम्ही किती सांभाळून ठेवता आणि किती पिढ्यांपर्यंत, हे महत्त्वाचं आहे.

तर, मला अनेकजण अनेकदा विचारतात, की मी कुठून सुरुवात करू किंवा मी लवकरात लवकर श्रीमंत कसा होऊ? मी त्यांना उत्तरही देतो; पण माझ्या उत्तरामुळे ते निराश होतात. मी त्यांना एवढंच सांगतो, की माझ्या श्रीमंत डॅडनं मला सांगितलं होतं, 'तुम्हाला श्रीमंत व्हायचं असेल, तर तुम्ही अर्थसाक्षर असायलाच हवं.'

आम्ही ज्या ज्या वेळी भेटायचो, त्या त्या वेळी ते हीच गोष्ट परत परत सांगायचे. माझे उच्चशिक्षित डॅड वाचनावर जोर देत असत, तर श्रीमंत डॅड अर्थसाक्षरतेवर!

एक लक्षात घ्या, तुम्ही जर एम्पायर स्टेट बिल्डिंग उभारणार असाल, तर तुम्हाला पाया खोलवर खणावा लागेल. त्यात भक्कम फौंडेशन ओतावं लागेल. जर तुम्ही एखाद्या उपनगरात घर बांधणार असाल, तर साधारण सहा इंचाची काँक्रीट स्लॅब पुरेशी होईल. ही खूप सरळ आणि साधी गोष्ट आहे. बहुसंख्य लोक या सरळ आणि साध्या गोष्टीचा अजिबात विचार करत नाहीत. ते सहा इंचाच्या स्लॅबवर एम्पायर स्टेल बिल्डिंग उभारण्याचा विचार करतात आणि तसा प्रयत्नही करतात.

साऱ्या प्रश्नांचं मूळ आपल्या शिक्षण पद्धतीत आहे. आपली शिक्षण व्यवस्था ही शेतीयुगातली आहे. ही शिक्षणपद्धती पायाशिवाय घरं, या कल्पनेवर विश्वास ठेवते. धुळीनं भरलेल्या जमिनीदेखील अजून लोकप्रिय आहेत. त्यामुळे होतं काय, की शिकून, पदवीधर होऊन बाहेर पडणारी मुलं आर्थिक बाबतीत निरक्षर असतात. काही काळानंतर त्यांच्या लक्षात येतं, की आपण कर्जात खोलवर बुडालेले आहोत. त्यामुळे झोप उडते. मुळातच संकुचित विचारसरणी असल्यामुळे या प्रश्नाचं एकच उत्तर त्यांच्यासमोर असतं, ते म्हणजे श्रीमंत होणं. मग ते सहा इंची स्लॅबवर एम्पायर स्टेट बिल्डिंग उभारण्याच्या कामाला लागतात. भराभर मजले चढवत जातात आणि एक दिवस हा पत्त्याचा डोलारा कोसळतो. मग पुन्हा एकदा निद्रानाश सुरू होतो.

मी आणि माईक मोठे झालो, तेव्हा आम्हाला बंगला आणि एम्पायर स्टेट हे दोन्ही पर्याय दिसू शकले; कारण आमचा पाया खूप खोलवर घेतलेला होता. त्यामध्ये फौंडेशनही भक्कम होतं.

अकाउंटिंग हा जगातला सर्वांत नीरस विषय आहे. तो अतिशय गोंधळ उडवणाराही असू शकेल; पण तुम्हाला श्रीमंत व्हायचं असेल आणि ही श्रीमंत दीर्घ काळासाठी हवी असेल, तर हाच विषय अतिशय महत्त्वाचा होतो. मुद्दा एवढाच आहे, की हा निरस आणि गोंधळ उडवणारा विषय तुम्ही कसा शिकता आणि मुलांना कशा पद्धतीनं शिकवता. याचं उत्तर एकच, विषय सोपा करून शिकवा आणि चित्रांची मदत घ्या.

श्रीमंत डॅडनं माझा आणि माईकचा आर्थिक पाया अतिशय भक्कम केला. त्यावेळी आम्ही लहान असल्यामुळे त्यांनी शिकवण्याची अगदी सोपी पद्धत शोधून काढली. कित्येक

वर्षं ते चित्र किंवा शब्दांच्या साहाय्यानं आम्हाला या गोष्टी समजावून देत. पहिली काही वर्षं त्यांनी आम्हाला पैशांची परिभाषा, पैशांची आवक–जावक या गोष्टी साध्या चित्रांतून समजावून सांगितल्या. नंतर काही वर्षांनी त्यांनी त्यात आकडे भरायला सुरुवात केली. आज माईक हा अतिशय गुंतागुंतीच्या आणि अत्याधुनिक अकाउंटिंग पद्धतीचा तज्ज्ञ आहे. त्याला अब्जावधी डॉलर्सचा कारभार सांभाळायचा असल्यामुळे ती त्याची गरजही आहे. मी तितका आधुनिक नाही; कारण माझं साम्राज्य छोटं आहे. आमच्या दोघांचा पाया मात्र तोच आहे. पुढील पानांमध्ये मी माईकच्या डॅडनं आमच्यासाठी काढलेली रेखाचित्रं देतो आहे. ती खूप साधी आणि सोपी वाटली, तरी याच चित्रांनी दोन लहान मुलांचा पाया भक्कम केला. त्याच आधारावर त्यांनी संपत्ती निर्माण केली, हे विसरू नका.

नियम क्रमांक एक :

तुम्हाला मालमत्ता व कर्ज यातला फरक कळणं आवश्यक आहे आणि मालमत्ता खरेदी करायची आहे हे समजलं पाहिजे. श्रीमंत व्हायचं असेल, तर हे माहीत असायलाच हवं. हाच आहे नियम क्रमांक एक. तो कदाचित तुम्हाला खूप सोपा आणि हास्यास्पदही वाटेल; पण तो किती गंभीर आणि महत्त्वाचा आहे, याची बहुसंख्यांना कल्पनाच नसते. ते आर्थिक स्तरावर झगडत असतात; कारण त्यांना मालमत्ता आणि कर्ज यातील फरकच माहीत नसतो.

'श्रीमंत लोक मालमत्ता मिळवतात. गरीब आणि मध्यमवर्गीय कर्ज मिळवतात आणि तीच आपली मालमत्ता असल्याचं समजतात.'

जेव्हा श्रीमंत डॅडनं आम्हाला हेच समजावून सांगितलं होतं. तेव्हा आम्हाला वाटलं, की ते गंमत करत आहेत. त्यावेळी आम्ही पौगंडावस्थेत होतो आणि श्रीमंत होण्याचं गुपित सांगण्याची वाट पाहात होते. त्यावर त्यांनी हे उत्तर दिलं होतं. ते इतकं सोपं होतं, की पचनी पडणं अवघड गेलं. आम्ही त्यावर बराच वेळ विचार केला.

'मालमत्ता म्हणजे काय?' माईकनं विचारलं.

'त्याचा विचार आत्ताच करू नका,' डॅड म्हणाले, 'आधी मी सांगितलेली गोष्ट मनात खोलवर झिरपू द्या. तुम्ही जर तो साधेपणा पूर्णपणे समजावून घेतलात, तर तुमचं आयुष्य आर्थिकदृष्ट्या सुखावह होईल. ही कल्पना अगदी साधी असल्यामुळेच चटकन लक्षात येत नाही.'

'म्हणजे तुम्हाला असं म्हणायचं आहे का, की मालमत्ता म्हणजे काय, हे आम्हाला समजायला हवं. ते समजलं आणि आम्ही मालमत्ता जमवली, की आम्ही श्रीमंत होऊ?' मी विचारलं.

'होय, इतकं सोपं आहे ते,' त्यांनी उत्तर दिलं.

'हे जर इतकं सोपं आहे, तर प्रत्येकजण श्रीमंत का होत नाही?' मी विचारलं.

श्रीमंत डॅड हसले आणि म्हणाले, 'कारण लोकांना मालमत्ता आणि कर्ज यातला फरकच समजत नाही.'

मग मी त्यांना विचारलं होतं, की मोठी माणसं इतकी मूर्ख कशी असू शकतील? हे जर इतकं सोपं आहे आणि तितकंच महत्त्वाचं आहे, तर प्रत्येकालाच ते शोधून काढावंसं का वाटत नाही?

आमच्या या श्रीमंत डॅडला मालमत्ता आणि कर्ज यातला फरक समजावून सांगायला फक्त काही मिनिटं लागली. तीच गोष्ट मी मोठा झाल्यावर इतर मोठ्या लोकांना समजावून सांगताना मला अडचण येऊ लागली. मोठी माणसं हुशार असतात; पण बहुतेकवेळा या कल्पनेतील सुबोधता त्यांच्या नजरेतून निसटते. त्यांना वेगळ्या पद्धतीनं शिक्षण मिळालेलं असतं. त्यांना बँकर्स, अकाउंटंट, रिअल इस्टेट एजंट्स, अर्थ सल्लागार यांच्याकडून त्यांना माहिती आणि सल्ला मिळत असतो. या सगळ्यांनी सांगितलेलं विसरून जा. पाटी कोरी करा आणि मी जे काही सांगतो ते ऐका, हे सांगणंच अवघड असतं. या बुध्दिमान मोठ्या माणसांना असं वाटतं, की अशा सोप्या गोष्टींकडे लक्ष देण्यातच काही अर्थ नसतो.

श्रीमंत डॅडचा kiss या संकल्पनेवर विश्वास होता. या किसचा अर्थ आहे keep it simple stupid! त्यांनी आमच्यासाठी ही मोठी आणि महत्त्वाची तत्त्वं सहजसोपी केली आणि त्यामुळेच आमचा आर्थिक पाया भक्कम झाला.

तरीदेखील गोंधळ का उडतो? एखादी गोष्ट सहजसोपी असेल, तर त्याचा पचका का होतो? एखादी व्यक्ती एखादी मालमत्ता विकत घेते; पण प्रत्यक्षात ते कर्जच कसं असतं? या प्रश्नांची उत्तर मूलभूत शिक्षणातच सापडतील.

आपण कायम साक्षरता याच एका विषयावर बोलतो. 'अर्थसाक्षरता' आपल्या खिसगणतीतच नाही. मालमत्ता आणि कर्ज या दोन्हीच्या व्याख्या आहेत आणि ते काही फक्त शब्द नाहीत. अगदी खरं सांगायचं, तर आपल्याला गोंधळात पडण्याची इच्छा असल्यास या व्याख्या पाहाव्यात. या शब्दांचा शब्दकोषातला अर्थ शोधावा. प्रशिक्षित अकाउंटंटला या व्याख्या समजतील; पण सामान्य माणसाला त्याच गोंधळात पाडतील.

आम्हाला याच दोन गोष्टी समजावून सांगताना श्रीमंत डॅड म्हणाले, 'मालमत्तेची व्याख्या म्हणजे काही फक्त शब्द नाहीत. त्यात संख्याही असते आणि तुम्हाला त्या संख्यांचा अर्थ समजला नाही, तर तुम्ही ही मालमत्ताच आहे, हे सांगू शकत नाही.'

ते कायम सांगायचे, की अकाउंटिंगमध्ये फक्त संख्याच नाही, तर ती संख्या काय सांगते हेही महत्त्वाचं असतं. शब्दांचंही तसंच असतं. शब्द हे काही फक्त शब्द नसतात, तर ते कथा सांगत असतात.

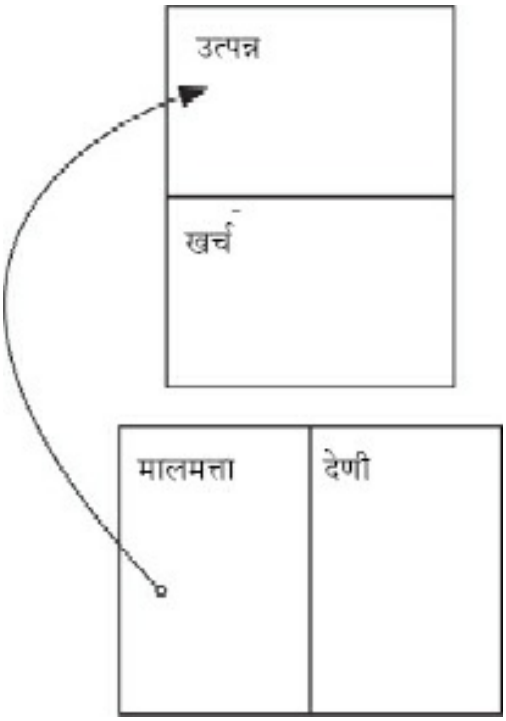
बहुसंख्य लोक भरपूर वाचतात, फक्त जे वाचलं त्याचं त्यांना फारसं आकलन होत नाही, यालाच आकलनक्षमता म्हणतात, जी आपल्या प्रत्येकाची वेगवेगळी असते. हे महत्त्वाचं. माझंच उदाहरण सांगतो, मी एक व्हीसीआर घेतला. त्याच्यासोबत एक माहिती पुस्तिकाही होती. त्यात व्हीसीआर कसा प्रोग्रॅम करायचा, हे समजावून सांगितलं होतं. मला दर शुक्रवारी टीव्हीवर लागणारा माझा आवडता कार्यक्रम रेकॉर्ड करायचा होता. त्यासाठी मी ती पुस्तिका वाचायला घेतली होती; पण ती वाचता वाचता मला वेड लागायची पाळी आली. माझ्या दृष्टीनं व्हीसीआर प्रोग्रॅम करण्यासारखी गुंतागुंतीची गोष्ट असूच शकत नाही. मी ते शब्द वाचू शकत होतो, फक्त त्याचा अर्थ मला लागत नव्हता. शब्द ओळखले म्हणून मला 'अ' श्रेणी आणि आकलनाबाबत 'ढ' श्रेणी' आर्थिक गोष्टींबाबत बहुसंख्य लोकांच्या बाबतीत हेच घडतं.

'तुम्हाला श्रीमंत व्हायचं असेल, तर आकडे वाचता यायलाच हवेत. त्याचं

आकलनही व्हायला हवं,' हे मी श्रीमंत डॅडकडून हजारो वेळा ऐकलं होतं. 'श्रीमंत लोक मालमत्ता संपादन करतात, तर गरीब आणि मध्यमवर्गीय कर्ज,' हेही तितक्याच वेळा ऐकलं होतं.

मालमत्ता आणि कर्ज यातला फरक ओळखायचा कसा? बहुतेक अकाउंटंट आणि व्यावसायिकांचं व्याख्येवर एकमत होत नसलं, तरी ही साधी चित्रं दोन तरुण मुलांच्या बळकट आर्थिक पायाची सुरुवात होती.

हा मालमत्तेच्या कॅश फ्लोचा नमुना आहे



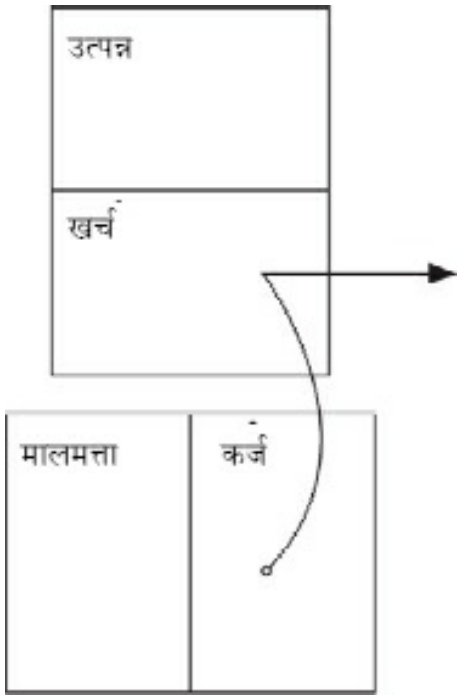
वरचा चौकोन म्हणजे उत्पन्नाच्या नोंदी (इन्कम स्टेटमेंट) आहेत. त्याला नफा–तोटा पत्रक असंही म्हटलं जातं. उत्पन्न आणि खर्च हे यात मांडलं जातं. पैसे किती आले आणि किती गेले, हे यातून समजतं. तळाची आकृती म्हणजे आर्थिक ताळेबंद (बॅलन्सशीट) आहे. ते कर्ज आणि मालमत्तेचा समतोल दाखवतं. आर्थिक क्षेत्रातील नवख्यांना इन्कम स्टेटमेंट आणि बॅलन्सशीट यातील फरक माहीत नसतो. हा नातेसंबंध समजावून घेणं आवश्यक आहे.

मालमत्ता आणि कर्ज यातील फरक न कळणं, हे आर्थिक अडचणीचं प्राथमिक कारण आहे. या गोंधळाचं कारण या शब्दांच्या व्याखेत आहे. तुम्हाला गोंधळाचा नमुना पाहायचा असेल, तर ॲसेट–मालमत्ता आणि लायबिलीटीज–देणी या शब्दांचा शब्दकोषातील अर्थ पाहा.

आता प्रशिक्षित अकाउंटस्ना याचा अर्थ समजत असेल, पण सर्वसामान्यांना ते चिनी भाषेत लिहिल्यासारखंच आहे. तुम्ही व्याख्येतले शब्द वाचू शकता, पण खरोखरी तो समजणं कठीणच आहे.

तर मी आधी म्हटल्याप्रमाणे माझ्या श्रीमंत डॅडनी आम्हा दोन लहान मुलांना साधं सांगितलं,"मालमत्ता तुमच्या खिशात पैसे आणते." छान सोपं, उपयुक्त.

हा आहे देण्यांचा कॅश फ्लो नमुना



आता मालमत्ता आणि देणी ही चित्रातून समजून घेतल्यानंतर, माझ्या व्याख्या शब्दांत समजणं सोपं आहे.

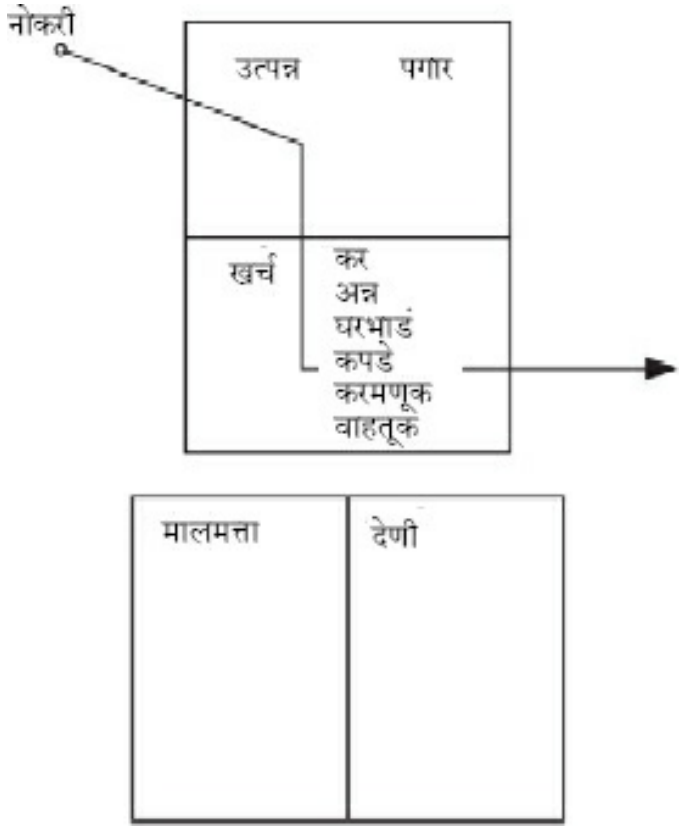
मालमत्ता माझ्या खिशात पैसे आणते.

देणी माझ्या खिशातले पैसे काढून घेतात.

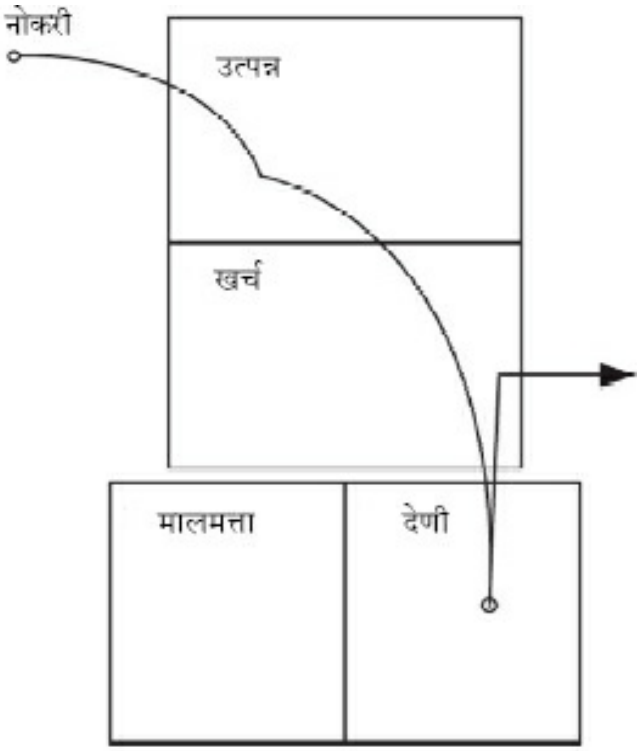
एवढंच तुम्हाला माहिती असणं आवश्यक आहे. तुम्हाला श्रीमंत व्हायचं असेल, तर मालमत्ता खरेदी करण्यात आयुष्य वेचा. तुम्हाला गरीब आणि मध्यमवर्गीयच राहायचं असेल, तर देणी विकत घेत राहा. जगभरातल्या आर्थिक अडचणींचं कारण, या दोन्हीतील फरक न समजण्यातच आहे. आर्थिक धडपडीचा पाया आहे शब्द आणि संख्या यांबाबतची निरक्षरता. ही निरक्षरता हेदेखील आर्थिक अडचणींमागचं एक कारण असतं. काहीतरी चुकीची समजूत असते. श्रीमंत हे श्रीमंत असतात; कारण त्यांना या क्षेत्रातली माहिती आर्थिक झगड्यात सापडलेल्यांपेक्षा जास्त असते. ते त्या अर्थानं साक्षर असतात. म्हणूनच जर तुम्हाला श्रीमंत व्हायचं असेल, तुमची संपत्ती राखायची असेल, तर अर्थसाक्षरता महत्त्वाचीच आहे. ही साक्षरता शब्दांची हवी तशी आकड्यांचीही हवी. या चित्रांमध्ये दाखवलेले बाण कॅश फ्लो –पैशाचा ओघ दर्शवतात. फक्त संख्या किंवा शब्दांना फारसा अर्थ नाही. त्यामागची कथा मोलाची असते. आर्थिक अहवालातील आकडे वाचणं म्हणजे त्यातील कथेचा शोध घेणं. पैशाचा ओघ कुठून कुठे जातो आहे, हे समजावून घेणं. ऐंशी टक्के कुटुंबांत आर्थिक कथा, म्हणजे पुढे जाण्यासाठी घेतलेल्या खूप कष्टांची कथा; कारण

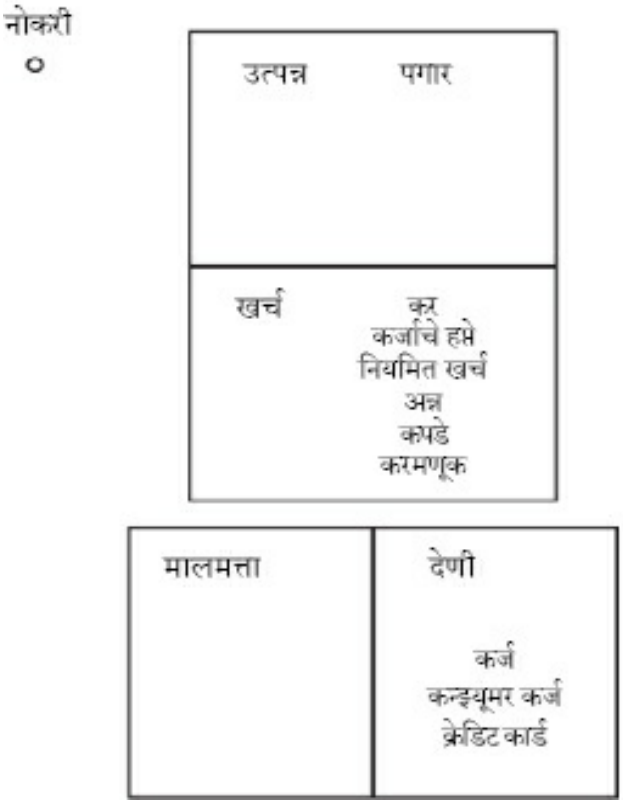
आयुष्यभर ते मालमत्तेऐवजी कर्जाचीच खरेदी करत असतात.

उदाहरणादाखल हा एखादी गरीब व्यक्ती किंवा सर्वसामान्य घरातल्या तरुण मुलाच्या कॅश फ्लोचा नमुना पाहा :

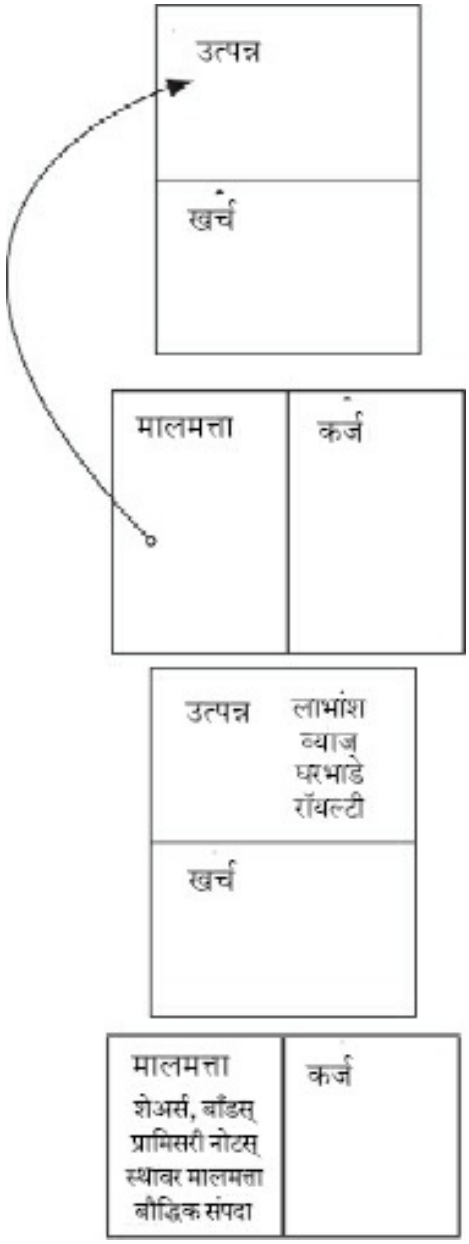


हा एका मध्यमवर्गीय व्यक्तीच्या कॅश फ्लोचा नमुना आहे.


नोकरी
उत्पन्न
खर्च
मालमत्ता
देणी


नोकरी
उत्पन्न
पगार
खर्च
कर
कर्जाचे हप्ते
नियमित खर्च
अन्न
कपडे
करमणूक
मालमत्ता
देणी
कर्ज
क्रेडिट कार्ड

हा एका श्रीमंत व्यक्तीच्या कॅश फ्लोचा नमुना आहे.



या सर्व आकृती अगदी सोप्या आणि स्पष्ट आहेत. जगण्यासाठीचा खर्च प्रत्येकालाच करावा लागतो. अन्न, वस्त्र आणि निवाऱ्याची गरज तर प्रत्येकालाच असते.

या आकृत्या गरीब, मध्यमवर्गीय आणि श्रीमंत व्यक्तीच्या आयुष्यातील पैशांचा प्रवाह दाखवतात. एखादी व्यक्ती पैशांचे व्यवहार कसे करते, हाती पैसा आल्यानंतर ते काय करतात, हे या आकृतीतून स्पष्ट होतं.

मी अमेरिकेतील सर्वाधिक श्रीमंत लोकांच्या कथेपासून सुरुवात केली; कारण मला विचारांतील दोष सोदाहरण स्पष्ट करायचे आहेत. पैसा सगळे प्रश्न सोडवेल, हा विचार

म्हणजेच सर्वांत मोठा दोष आहे. त्यामुळेच मला जेव्हा 'झटपट श्रीमंत कसं व्हायचं ते सांगा,' असं कोणी म्हणतं, तेव्हा मीच थोडा दबतो. 'माझ्यावर खूप कर्ज आहे, म्हणूनच मला अधिकाधिक पैसे कमवायचे आहेत,' हेही मी अनेकदा ऐकतो. किंवा "मी कशी सुरुवात करू?"

पण असा जास्तीचा पैसा सगळे प्रश्न सोडवतो, असंही नाही. कदाचित तो अडचण जास्त वाढवतो. पैसा पुष्कळदा दोष निर्माण करतो. जे आपल्याला माहीत नाही, त्यावरच मोठा प्रकाशझोत टकातो. त्यामुळेच जेव्हा एखाद्याला लॉटरी, पगारवाढ किंवा वारसा हक्कामुळे अचानक मोठा धनलाभ होतो, तेव्हा लवकरच ते मूळच्या आर्थिक गोंधळाप्रत पोचतात. किंवा कदाचित अधिकच खोलात जातात. हा पैसा तुमच्या डोक्यातील कॅश फ्लोलाच महत्त्व देतो. मिळणारे पैसे खर्च करण्यालाच जर महत्त्व असेल, तर पैशांत झालेली वाढ खर्चातही वाढच करते. म्हणूनच कदाचित 'मूर्ख आणि त्याचा पैसा म्हणजे एक मोठी पार्टी,' ही म्हण अस्तित्वात आली असावी.

मी बऱ्याचदा असं म्हणतो, की आपण शाळेत शैक्षणिक आणि व्यावसायिक कौशल्यं मिळवण्यासाठी जातो. या दोन्ही गोष्टी महत्त्वाच्या आहेत. आपली व्यावसायिक कौशल्य वापरून पैसा कसा मिळवावा, हे आपण शिकत असतो. १९६०मध्ये मी माध्यमिक शाळेत होतो. त्यावेळी एखादा विद्यार्थी अभ्यासात चमकला, की लोक म्हणत 'हा मुलगा डॉक्टर होणार!' तुला डॉक्टर व्हायचं आहे का, असं त्याला कोणीही विचारत नसत. डॉक्टर होणं म्हणजे खूप पैसा कमावणं, असंच गणित त्यांच्या डोक्यात असायचं.

आज डॉक्टर्सही आर्थिक अडचणींत सापडले आहेत. विमा कंपन्या त्यांच्या व्यवसायाचा ताबा घेत आहेत, आरोग्य योजनाही आपल्या ताब्यात ठेवत आहेत, यामध्ये सरकारच मध्यस्थी करत आहे. अधिकारांचा दुरुपयोग होतो आहे. अशी स्थिती तर माझ्या वैऱ्यावरही येऊ नये. आज मुलांना बास्केटबॉल स्टार व्हायचं आहे. गोल्फर, टायगर वुड्ससारखा गोल्फर, सिनेस्टार, रॉकस्टार, सौंदर्यतारका किंवा वॉलस्ट्रीटवरील व्यापारी व्हायचं आहे; कारण तिथंच पैसा, कीर्ती आणि सन्मान आहे. म्हणूनच तर आज मुलांना शाळेत पाठवणं कठीण झालंय. आज व्यावसायिक यश हे पूर्वीसारखं शैक्षणिक यशाशी सांधलेलं नाही.

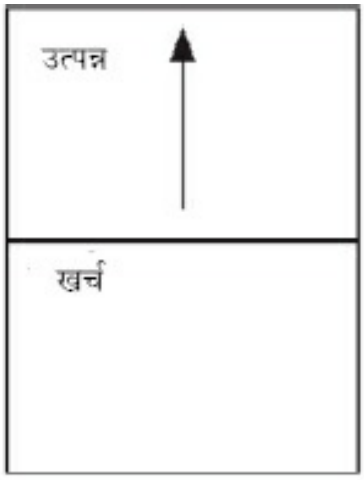
आज शिकून बाहेर पडणारा विद्यार्थी अर्थसाक्षर नसतो. लक्षावधी लोक व्यवसायात पडतात, तो यशस्वीही करतात, तरीदेखील त्यांचा आर्थिक झगडा सुरूच असतो. ते खूप कष्ट करतात; पण पुढे जाऊ शकत नाहीत. पैसे मिळवल्यानंतर ते सांभाळायचे कसे, ते खर्च कसे करायचे, मुळात हाती असलेल्या पैशांचं काय करायचं, हे त्यांना कधीच शिकवलं जात नाही. पैसे मिळवल्यावर त्याचं काय करायचं, तुमच्याकडून पैसा मिळवणाऱ्यांना दूर कसं ठेवायचं, तुम्ही किती काळ पैसा सांभाळून ठेवू शकता आणि मुख्य म्हणजे तुमचा पैसा तुमच्यासाठी कसा काम करतो, हे शिकणं यालाच आर्थिक ग्रहणशक्ती किंवा कल असं म्हणतात. बहुसंख्य लोकांना तर आपल्या आर्थिक अडचणींचं मूळ कारणही सापडत नाही; कारण त्यांना कॅश फ्लो कळत नाही. एखादी व्यक्ती उच्चशिक्षित, व्यावसायिक पातळीवर यशस्वी असूनही आर्थिक दृष्ट्या निरक्षर असू शकते. ही माणसं गरजेपेक्षा जास्त कष्ट करतात; कारण ते फक्त कष्ट करायलाच शिकलेले असतात. पैसा त्यांच्यासाठी कसा काम

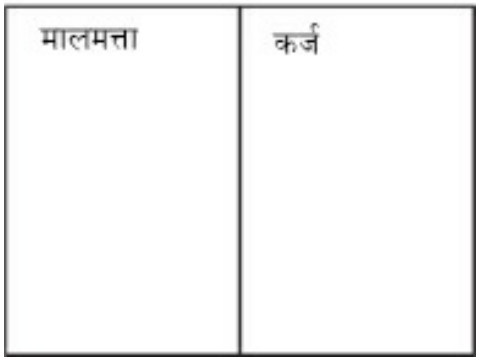
करेल, याची माहितीच त्यांना नसते.

आर्थिक स्वप्नांचा शोध आर्थिक दु:स्वप्नांत बदलतो, त्याची ही गोष्ट :

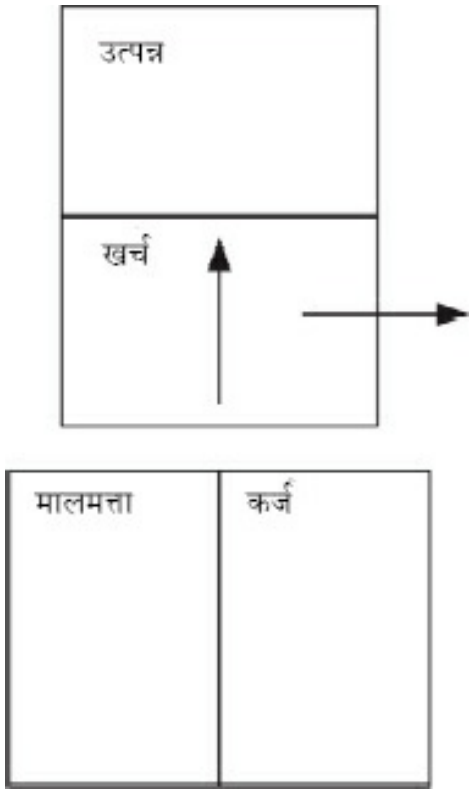
खूप कष्ट करणाऱ्या लोकांच्या आर्थिक स्थितीचा नमुना आता ठरूनच गेला आहे. नुकतंच लग्न झालेलं, आनंदी आणि उच्चशिक्षित जोडपं भाड्याच्या छोट्या घरात राहायला येतं. ते दोघंच असल्यामुळे त्यांच्याकडे पैसे साठू लागतात आणि ही गोष्ट त्यांना चटकन समजते. आता त्यांना जाणवतं, की त्यांचं हे भाड्याचं घर छोटंसंच आहे. मग ते स्वत:च्या आणि मोठ्या घराचं स्वप्न पाहू लागतात. आता ते त्या घरासाठी पैसे साठवतात. त्यांच्या उत्पन्नाचे दोन स्रोत असतात आणि त्यांना त्यावेळी मुलं नसतात, त्यामुळे पैसा भराभर साठू लागतो.

पण, जसं त्यांचं उत्पन्न वाढू लागतं

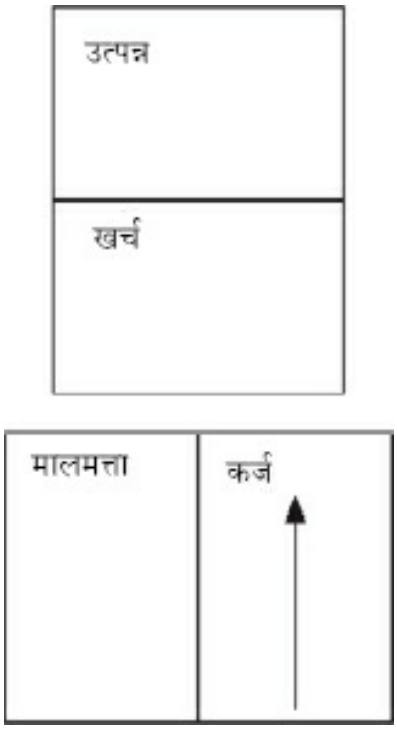




तसे त्यांचे खर्चही वाढू लागतात.



बहुसंख्य लोकांना सर्वांत मोठा खर्च असतो सरकारचे कर. त्यातल्या बऱ्याच जणांना वाटतं, की आयकर सगळ्यांत जास्त असतो; पण ते तसं नाही. भारतात पीएफ किंवा भविष्यनिर्वाह निधी सर्वात जास्त असतो. वेतनाच्या किमान १२ टक्के. तो १२ टक्के आहे, असं वाटतं पण प्रत्यक्षात तो २५.६१ टक्के एवढा होतो, कारण मालकाने जो हिस्सा भरायचा असतो, तो, तो तुमच्या हातात देऊ शकत नाही. (अमेरिकन नागरिकांच्या बाबतीत सांगायचं, तर सोशल सिक्युरिटीसाठीचा कर सर्वांत जास्त असतो. सोशल सिक्युरिटीचा कर आणि आरोग्य सेवांसाठीचा कर एकत्र केला, तर तो ७.५ टक्के एवढा होतो.) मग देणी वाढत जातात.



आपण आपल्या उदाहरणातल्या तरुण जोडप्याच्या साहाय्यानं हे सिद्ध करून दाखवू शकतो. उत्पन्न वाढू लागल्यानंतर ते आल्या स्वप्नातलं घर घेण्याचं निश्चित करतात. नवीन घरात आल्यानंतर त्यांना मालमत्ता कर नावाचा नवा कर द्यावा लागतो. नंतर ते नव्या घराला शोभेशी नवी कार, नवं फर्निचर आणि इतर गोष्टी विकत घेत राहातात. अचानक एक दिवस त्यांना जाग येते. त्यांना समजतं, की त्यांच्या कर्जाचा रकाना गृहकर्ज आणि क्रेडिट कार्डचं देणं यांनी गच्च भरला आहे.

आता ते रॅटरेसच्या सापळ्यात अडकलेले असतात. पुढे बाळ जन्माला येतं. मग ते अजून कष्ट करू लागतात आणि अधिक पैसा, अधिक कर, हे चक्र सुरूच राहातं. यालाच ब्रॅकेट क्रीप असंही म्हणतात. एक दिवस त्यांच्याकडे टपालातून एक क्रेडिट कार्ड येतं. त्याचाही ते वापर करतात. मग एक दिवस त्याची मर्यादा संपते. त्यानंतर कर्ज देणारी कंपनी येते. ती सांगते, की त्यांची सर्वांत मोठी मालमत्ता म्हणजे घर आहे. त्या घराची किंमत आता चांगलीच वाढली आहे. ही कंपनी आता तुम्हाला या वाढीव किमतीवर आधारलेलं 'बिल कन्सॉलिडेटेड लोन' देऊ करते आहे; कारण त्यांची पत खूप चांगली आहे. मग ते या जोडप्याला त्यांच्या दृष्टीनं सर्वोत्तम सल्ला देतात, की तुम्ही तुमच्या क्रेडिट कार्डचं साठलेलं देणं आमच्याकडे वर्ग करा. आम्ही ते गृहकर्जाखाली दाखवू. त्यामुळे तुम्हाला दोन फायदे मिळतील. एकतर गृहकर्जाचा व्याजदर क्रेडिट कार्डाच्या चक्रवाढ व्याजापेक्षा खूप कमी आहे आणि दुसरी म्हणजे गृहकर्जाच्या व्याजावर तुम्हाला आयकरातून सूट मिळते. या दांपत्याला ही गोष्ट पटते. त्यांच्या दृष्टीनं तो नक्कीच खूप शहाणपणाचा निर्णय असतो. ते ही ऑफर स्वीकारतात आणि क्रेडिट कार्डावरचं कर्ज संपवून टाकून सुटकेचा श्वास सोडतात. आता पूर्वीपेक्षा त्यांचा मासिक हप्ता खूप कमी झालेला असतो; कारण व्याजदर कमी असतो. फक्त आता ते तीस वर्षांसाठी देणेकरी

होतात, ही चलाख गोष्ट त्यांच्या नजरेतून सुटते.

मग कधीतरी त्यांचे शेजारी त्यांना खरेदीसाठी सोबत चलण्यास सांगतात; कारण जवळच्या मॉलमध्ये 'मेमोरिअल डे' सेल लागलेला असतो. पैसे वाचवण्याची ती उत्तम संधी असते. हे दोघं त्यांच्यासोबत जातात; पण जाताना स्वत:लाच बजावतात, आपल्याला काहीही घ्यायचं नाही. फक्त विंडो शॉपिंग करायचं आहे. असं कितीही बजावलं, तरी निघता निघता तेच क्रेडिट कार्ड खिशात जातंच, राहू दे. गरज भासली, तर हाताशी राहील, ही त्यामागची भूमिका आणि चक्र सुरूच राहातं.

अशी अनेक तरुण जोडपी मला नेहेमी भेटतात. माझ्या व्याख्यानांना येतात. माझं सारं बोलणं ऐकून घेतात आणि व्याख्यान संपल्यावर पहिला प्रश्न विचारतात, 'आम्हाला अधिक पैसे कसे मिळवायचे ते सांगा.' त्यांना वाढत्या खर्चामुळे किंवा खर्च करण्याच्या सवयीमुळे अधिक पैसे कमवायचे असतात.

आपल्या हातात पैसा असताना, त्याच्या खर्चाची निवड, हा मुख्य मुद्दा आहे, हेच त्यांच्या लक्षात येत नाही. त्यांच्या या आर्थिक स्थितीचं कारण पुन्हा एकदा आर्थिक निरक्षरतेकडे, मालमत्ता आणि कर्ज यातल्या माहीत नसलेल्या फरकाकडेच जातं.

अधिक पैसा हा क्वचितच कोणाचातरी प्रश्न सोडवतो. बाकी प्रश्न सोडविण्यासाठी बुध्दिमत्ताच कामी येते, अशी एक म्हण आहे. जी माणसं कर्जात बुडालेली आहेत, त्यांच्यासाठी माझा मित्र हीच म्हण नेहमी वापरतो.

'तुम्ही भगदाड खोदलं आहे, हे तुमच्या लक्षात आलं, की त्याक्षणीच थांबा,' असं श्रीमंत डॅड नेहमी सांगत. ते म्हणायचे, 'जपानी लोक तलवार, रत्न आणि आरसा या तीन गोष्टींना मानतात. तलवार ही शक्तीचं प्रतीक आहे. अमेरिकेनं शस्त्रांवर अब्जावधी डॉलर्स खर्च केले आहेत, म्हणूनच ती बलवान आहे.

रत्न हे पैशांच्या शक्तीचं प्रतीक आहे. ज्याच्या हातात सोनं, तोच कायदा करतो, या वाक्प्रचारात नक्कीच तथ्य आहे.

आरसा हे स्वत:बद्दलच्या ज्ञानाचं प्रतीक आहे. जपानी आख्यायिकेनुसार स्वत:बद्दलचं ज्ञान हा सर्वांत मोलाचा ठेवा आहे.

गरीब आणि मध्यमवर्गीय हे त्यांच्यावर पैशांच्या शक्तीला त्यांच्यावर नियंत्रण ठेवू देतात. झोपेतून उठणं, खूप कष्ट करणं, आपण जे करतो आहोत, त्याला काही अर्थ आहे का, असा प्रश्नही स्वत:ला न विचारणं एवढंच करतात. पैशांबाबतची अजिबात माहिती नसल्यामुळे लाखो लोक स्वत:वर पैशांच्या शक्तीला ताबा मिळवू देतात. जी गोष्ट त्यांना स्वत:साठी वापरता आली असती, ती गोष्ट आता स्वत:साठी त्यांचा वापर करत असते. त्यांच्या विरोधात त्यांच्याच साहाय्यानं काम करत असते.

त्यांनी जर आरशाची शक्ती वापरली, तर ते स्वत:लाच पहिला प्रश्न विचारतील, 'या साऱ्याला काही अर्थ आहे का?' आपल्या मनामध्ये अलौकिक शक्ती आहे. तिच्यावर, आपल्या आतल्या आवाजावर विश्वास न ठेवता माणसं जमावासोबत वाहात जातात. सारेजण जे करतात, तेच तेही करत राहातात. प्रश्न विचारण्याऐवजी ते जुळवून घेतात. त्यांना जे काही सांगितलं आहे त्याचीच पुन:पुन्हा पुनरावृत्ती करत राहातात. 'विविधता' किंवा 'तुमचं घर ही तुमची मालमत्ता आहे.' यांसारख्या संकल्पना, 'मोठं कर्ज करांचा

बोजा कमी करतं,' 'सुरक्षित नोकरी शोधावी,' 'चुका करू नयेत', 'जोखीम घेऊ नये,' अशा मतांच्या गलबल्यात वाहून जातात.

आपल्याकडे सभेत बोलण्याची भीती ही मरणाच्या भीतीपेक्षा मोठी आहे. मानसोपचार तज्ज्ञांच्या मते आपण वाळीत टाकले जाऊ, आपला लौकिक रसातळाला जाईल, आपल्यावर टीका होईल, आपली टर उडवली जाईल, आपल्याला जातीबाहेर फेकलं जाईल या आणि अशा इतर भीतींमुळे चारचौघांत बोलण्याची भीती निर्माण होते. हीच भीती स्वत:चे प्रश्न स्वत:च सोडवण्यामध्ये अडथळा निर्माण करते.

म्हणूनच तर जपानी लोक आरशाच्या शक्तीला जास्त महत्त्व देत. आपण जेव्हा आरशात पाहातो, तेव्हाच सत्य दिसतं. इतर वेळी फक्त काल्पनिक भीतीपोटीच सुरक्षित खेळण्याचा सल्ला दिला जातो. मग तो आर्थिक बाबींत असो, खेळाच्या बाबतीत असो, नातेसंबंधांच्या बाबतीत असो की करिअरच्या बाबतीत.

सामान्यपणे स्वीकारलेली मतं किंवा लोकप्रिय गोष्टींविषयी आपलं प्रामाणिक मत अशा वाळीत टाकण्याच्या भीतीमुळेच व्यक्त केलं जात नाही. त्यामुळेच 'तुमचं घर हीच तुमची मोठी मालमत्ता आहे,' 'बिल कन्सॉलिडेटेड कर्ज मिळवा आणि कर्जाच्या विळख्यातून बाहेर पडा,' खूप कष्ट करा,' 'ही बढती आहे,' 'एखादे दिवशी मी कंपनीचा उपाध्यक्ष होईन,' 'पैसे वाचवा,' 'माझा पगार वाढेल, तेव्हा मी मोठं घर घेईन,' 'म्युच्युअल फंड्स सुरक्षित असतात,' अशी मतं चटकन स्वीकारली जातात.

एक लक्षात घ्या, की बरेचसे प्रश्न जमावासोबत जाण्यामुळेच निर्माण होत असतात. कधीकधी आपणही आरशात डोकावण्याची गरज आहे. तिथं डोकावलं, की आंतरिक शहाणपणा दिसतो. फक्त त्यावर भीती स्वार होऊ न देण्याची काळजी घ्यावी लागते.

मी आणि माईक सोळा वर्षांचे झालो, तेव्हा आम्हाला कनिष्ठ महाविद्यालयात खूपच अडचणी येऊ लागल्या. आम्ही काही वाईट मुलं नव्हतो; पण आम्ही जमावापासून लांब राहू लागलो. आम्ही शाळा सुटल्यावर आणि दर शनिवार–रविवारी माईकच्या डॅडसाठी काम करत असू. हातातलं काम संपलं, की आम्ही दोघं डॅडच्या टेबलाशीच बसायचो. तिथंच त्यांच्या बँकर, वकील, अकाउंटंट, ब्रोकर, गुंतवणूकदार, कर्मचारी यांच्यासोबतच्या बैठका चालायच्या. आम्ही त्या साऱ्या मन लावून ऐकायचो. वयाच्या तेराव्या वर्षी शाळा सोडलेला हा माणूस या साऱ्या उच्चशिक्षित लोकांशी बोलायचा. त्यांना सल्ले द्यायचा, त्यांच्या अडचणी जाणून घ्यायचा. ही सारी माणसं त्यांचं म्हणणं ऐकत असत. त्यांनी एखाद्या गोष्टीला मान्यता दिली नाही, तर त्यांच्या पोटात गोळा यायचा.

ही व्यक्ती अशी होती जी कधीच जमावासोबत गेली नाही. ते स्वत: विचार करायचे. 'प्रत्येकजण असंच करतो, म्हणून आपणंही तसंच करायचं आहे,' या शब्दांचा ते तिरस्कार करत असत. 'शक्य नाही,' हे शब्दही त्यांनी दूर फेकून दिलेले होते. त्यांच्याकडून एखादं काम करून घेण्याची ही गुरूकिल्लीच होती. त्यांना फक्त म्हणायचं, 'आम्हाला नाही वाटत, तुम्हाला हे जमेल...'

माईक आणि मी त्यांच्याजवळ बसून जेवढं शिकलो, त्याच्या एक दशांशही शाळा–कॉलेजात शिकलो नाही. माईकच्या डॅडनं उच्चशिक्षण घेतलेलं नव्हतं; पण ते अर्थसाक्षर होते, म्हणूनच यशस्वीही होते. 'बुध्दिमान माणसं त्यांच्यापेक्षा बुध्दिमान लोकांना

कामावर ठेवतात,' असं ते नेहेमी सांगायचे. त्यांच्यापाशी तासन्तास बसून फक्त त्यांचं आणि त्यांच्या भोवती असलेल्या बुध्दिमान लोकांचं बोलणं ऐकण्याचा आम्हा दोघांना फायदाच होत होता. त्यांच्याकडून खूप शिकायला मिळत होतं.

त्यामुळेच एक प्रश्न निर्माण होत होता. मी आणि माईक शिक्षक शिकवत असलेल्या गोष्टी तशाच्या तशा स्वीकारू शकत नव्हतो. ते आम्हाला सांगायचे, की तुम्ही जर उत्तम गुण मिळवले नाहीत, तर तुम्हाला या जगात चांगल्या पद्धतीनं राहाता येणार नाही. ते तसं बोलले, की आमच्या भुवया उंच व्हायच्या. आम्हाला त्यांची घडी न मोडण्यास, कार्यपद्धतीत बदल न करण्यास आणि सारेच्या सारे नियम पाळण्यास सांगितलं जायचं. हीच कार्यपद्धती उत्पादनशीलता आणि सर्जनशीलता नष्ट करते, हेही आमच्या लक्षात येत होतं. श्रीमंत डॅड नेहमी सांगायचे, की शाळा या चांगले कर्मचारी निर्माण करण्यासाठी आहेत, उद्योजक निर्माण करण्यासाठी नाहीत. त्यांच्या या सांगण्यामागचा अर्थ आता आमच्या ध्यानी येऊ लागला होता.

आम्ही जे काही शिकलो आहोत, त्याचा व्यवहारात उपयोग कसा करायचा? किंवा पैसा आमच्यासाठी कसा काम करेल, हे आम्ही बाहेर शिकलो, ते शाळेत का शिकवलं जात नाही, असा प्रश्न आम्हा दोघांनाही पडायचा. मग आम्ही हेच प्रश्न शिक्षकांना विचारायचो. त्यावर सांगायचे, की पैसा तेवढा महत्त्वाचा नाही. आम्ही जर उत्तम शिक्षण घेतलं, तिथं श्रेष्ठ ठरलो, तर पैसा मागोमाग चालत येईल.

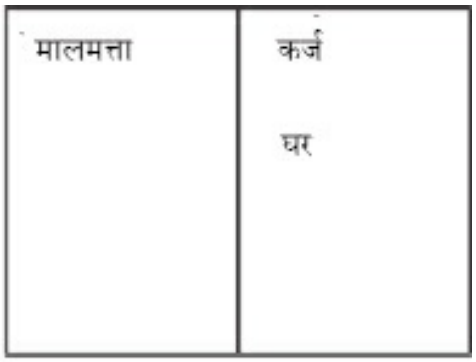
आम्हाला पैशाचं सामर्थ्य जाणवत गेलं, त्याचं आकलन होत गेलं, तसतसं आमच्यात आणि शिक्षक व वर्गमित्रांत अंतर पडत गेलं.

माझ्या उच्चशिक्षित डॅडनंही मला इतकेच गुण मिळायला हवेत, असा कधीच दबाव आणला नाही. मला त्याबद्दल नेहमीच आश्चर्य वाटायचं. आता आमच्यात पैशांवरून चर्चा झडायला सुरुवात झाली होती. त्यावेळीही माझा याबाबतीतला पाया आई–वडील दोघांपेक्षा नक्कीच भक्कम होता. मी त्याविषयाची पुस्तकं वाचत होतो, टॅक्स अकाउंटंट, कॉर्पोरेट वकील, बँकर्स, रिअल इस्टेट ब्रोकर्स यांच्या चर्चा कान देऊन ऐकत होतो आणि माझे डॅड शिक्षकांशीच बोलत असत.

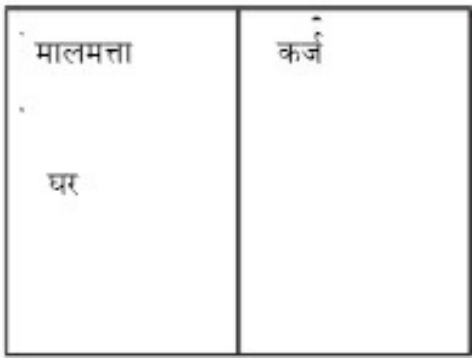
एके दिवशी माझ्या डॅडनं मला सांगितलं, की आपलं घर हीच त्यांची सर्वांत मोठी गुंतवणूक आहे. त्यावेळी मात्र आमची चर्चा फारशी सुखावह नव्हती. माझ्या दृष्टीनं ती मोठी गुंतवणूक का नाही, हेही मी त्यांना दाखवून दिलं.

माझे श्रीमंत डॅड आणि गरीब डॅड यांच्या घरासंबंधीच्या दृष्टीकोनातला फरक समजावून घेण्यासाठी खालची आकृती पाहा. एक डॅड म्हणतात, की घर म्हणजे त्यांची मोठी मालमत्ता आहे आणि दुसऱ्याला ते कर्ज वाटतं.

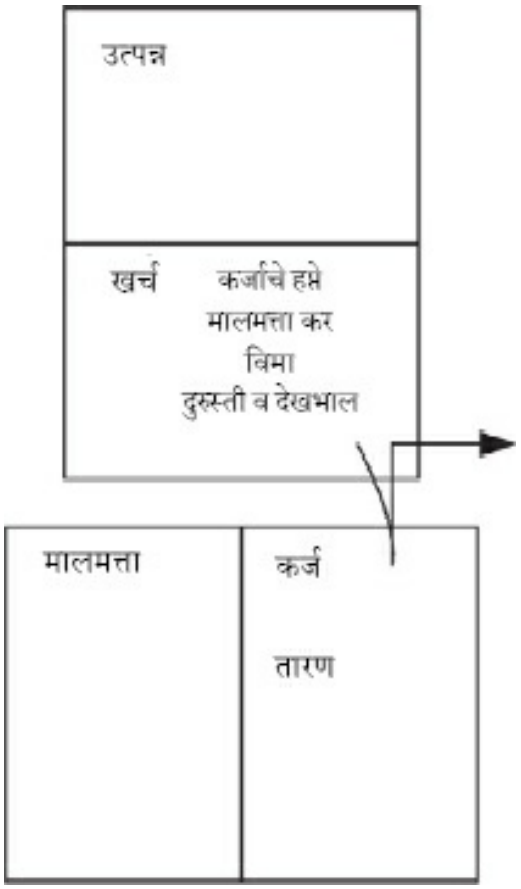
श्रीमंत डॅड



गरीब डॅड



खाली दिलेली आकृती मी माझ्या डॅडला पैशांच्या ओघाची दिशा समजावून देण्यासाठी काढली होती. मी त्यांना हेही दाखवून दिलं, की मालकीचं घर असल्यामुळे त्यांच्या खर्चात वाढच झाली होती. मोठं घर म्हणजे मोठे खर्च. त्यामुळे पैशाचा ओघ खर्चाच्या रकान्यातून बाहेर जात राहातो.



घर ही मालमत्ता नाही, या कल्पनेला मला आजही आव्हान दिलं जातं. मला हेही माहीत आहे, की असंख्य लोकांचं ते एक स्वप्न असतं. तीच त्यांची सर्वांत मोठी गुंतवणूक असते आणि काहीच नसल्यापेक्षा घर असणं चांगलं, हेही मला माहीत आहे. मी आता तुम्हाला या लोकप्रिय सिद्धांतासाठी एक पर्याय देतो. मी आणि माझी पत्नी जर मोठं आणि भपकेबाज घर घेणार असू, तर आम्हाला हे स्पष्टपणे दिसतं, की ती आमची मालमत्ता नसेल. ते कर्ज असेल; कारण त्यामुळे आमच्या खिशातून पैसे जाणार आहेत. तर माझं म्हणणं असं:

छानसं घर ही भावनिक गोष्ट आहे, त्यामुळे माझ्या मुद्द्यावर एकमत होणार नाही, हेही मला माहीत आहे. जेव्हा आपण पैशांविषयी बोलत असतो, तेव्हा भावना ही आर्थिक बुध्दिमत्ता कमी करते, हेही सत्य आहे. पैसा हा प्रत्येक निर्णय भावनिक करतो, हे मी माझ्या वैयक्तीक अनुभवांवरून सांगतो.

१. घरासंबंधी बोलायचं, तर बहुसंख्य लोक घराचे पैसे फेडण्यासाठी आयुष्यभर कष्ट करत राहातात आणि मुळात जे घर त्यांच्या मालकीचंच नसतं, त्याचे पैसे चुकवत राहातात. दुसऱ्या शब्दात सांगायचं, तर बहुसंख्य लोक दरवर्षी नवं घर घेतात आणि प्रत्येकवेळी मागचं कर्ज फेडण्यासाठी तीस वर्षांचं नवं कर्ज ओढवून घेतात.

२. गृहकर्जाच्या व्याजाची रक्कम जरी करातून वगळली जात असली, तरी उरलेला कर आणि कर्जाचा हप्ता भरल्यानंतर जी रक्कम हाती पडते, त्यातूनच त्यांना इतर खर्च

भागवावे लागतात. हे चक्र गृहकर्ज फेडल्यानंतरही सुरूच राहातं.

३. मालमत्ता कर असतो. माझ्या सासू–सासऱ्यांच्या घरावरील कर जेव्हा महिन्याला एक हजार डॉलर्स झाला, तेव्हा त्यांना धक्काच बसला. ही वाढ त्यांच्या निवृत्तीनंतर झाली होती. त्यामुळे त्यांच्या बजेटवर खूप ताण पडला आणि त्यांना घर बदलण्याची सक्ती वाटू लागली.

४. घरांची किंमत नेहमीच चढती राहाते असंही नाही. माझ्या काही मित्रांच्या अंगावर अजून दहा लाखांचं गृहकर्ज आहे आणि त्यांनी आता ते घर विकलं, तर सात लाख डॉलर्सही येणार नाहीत, अशी परिस्थिती आहे.

५. कर्जफेड करत असताना समोर आलेल्या ज्या संधी हुकल्या, त्यामुळे होणारा तोटा सर्वांत मोठा आहे. तुमचा पैसा घरातच अडकलेला असेल, तर तुम्हाला जास्तीत जास्त काम करावं लागेल; कारण येणारा पैसा खर्चाच्या रकान्यातून वाहात राहील.

हाच आहे मध्यमवर्गीय कॅश फ्लोचा नमुना. एखाद्या तरुण जोडप्यानं त्यांच्या मालमत्तेच्या रकान्यात जास्त पैसे टाकले, तर त्यांचं पुढचं आयुष्य समाधानात जाईल. विशेषत: त्यांची मुलं जेव्हा महाविद्यालयात जाऊ लागलेली असतील, तेव्हा त्यांच्या मालमत्तेची किंमत आणि एकूणच मालमत्ताही वाढलेली असेल आणि नवे खर्च भागविण्यासाठी ती उपयुक्त ठरेल. बऱ्याचदा घर हे गृहकर्जाचं आणि त्यामुळे वाढत्या खर्चाला कारण ठरतं.

थोडक्यात सांगायचं, तर मालकीचं घर असणं हा निर्णय खूपच महागडा आहे. तो जर गुंतवणुकीऐवजी घेतला गेला असेल, तर त्याचा परिणाम तीन प्रकारे होऊ शकतो :

१. वेळेचं नुकसान : या काळात इतर मालमत्तांच्या किमतीत वाढ झालेली असू शकते.

२. जास्तीच्या भांडवलाचं नुकसान : घराशी प्रत्यक्ष संबंधित असलेले वाढीव खर्च करण्याऐवजी तोच पैसा गुंतवणुकीसाठी वापरता आला असता.

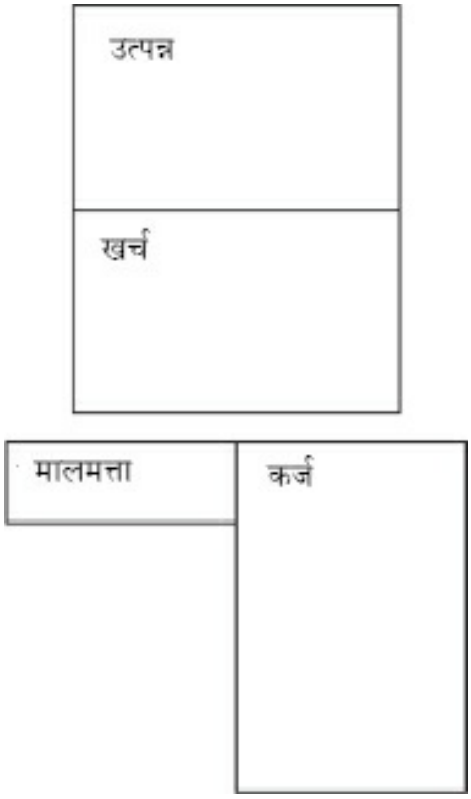
३. शिक्षणाचं नुकसान : घर, बचत आणि निवृत्तीनंतरचे फायदे हे मालमत्तेच्या रकान्यात दाखवले जातात; कारण जवळ पैसेच शिल्लक नसल्यामुळे गुंतवणूक केली जात नाही. त्यामुळे त्यांना गुंतवणुकीचा अनुभवही मिळत नाही. आजचं जग ज्यांना 'आधुनिक गुंतवणूकदार' असं म्हणतं, ते ही मंडळी कधीच होऊ शकत नाहीत. आधुनिक गुंतवणूकदार नेहमी चांगल्या गुंतवणुकीत पैसा गुंतवतात. त्यानंतर ते सुरक्षित खेळणाऱ्या लोकांना त्याच विकतात.

तुम्ही घरच घेऊ नका, असंही मी म्हणत नाही. मी एवढंच सांगू पाहातो आहे, की तुम्ही मालमत्ता आणि कर्ज यातला फरक समजावून घ्या. मला जेव्हा मोठं घर घ्यायचं असेल, तेव्हा मी आधी मालमत्ता विकत घेईन, जी घराच्या किमतीसाठी किंवा खर्चांसाठी कॅश फ्लो निर्माण करेल.

माझ्या उच्चशिक्षित डॅडचं वैयक्तिक आर्थिक स्टेटमेंट हे रॅट रेसमध्ये असलेल्यांचं जीवन चांगल्या प्रकारे व्यक्त करतं. त्यांचे खर्च त्यांच्या उत्पन्नाएवढेच असतात. त्यामुळे

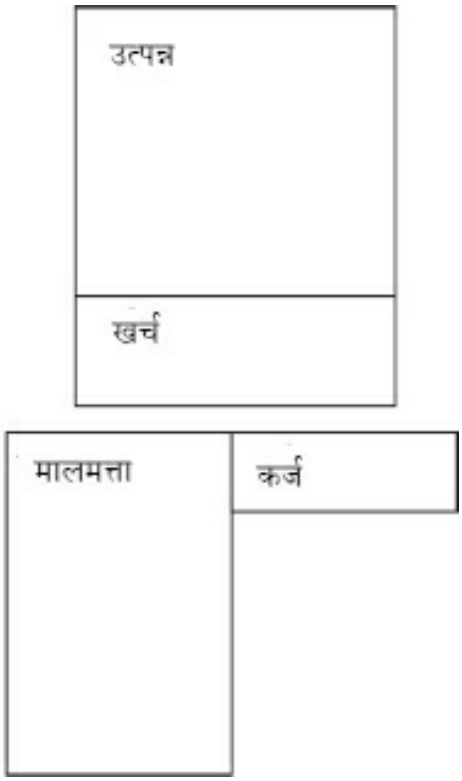
त्यांना गुंतवणूक करता येत नाही. त्याचा परिणामस्वरूप त्यांचं गृहकर्ज आणि क्रेडिटकार्डचं देणं त्यांच्या मालमत्तेपेक्षा जास्त आहे. हे खाली दिलेलं रेखाचित्र हजार शब्दांचा मजकूर सांगून जातं.

उच्चशिक्षित डॅडचं अर्थपत्रक



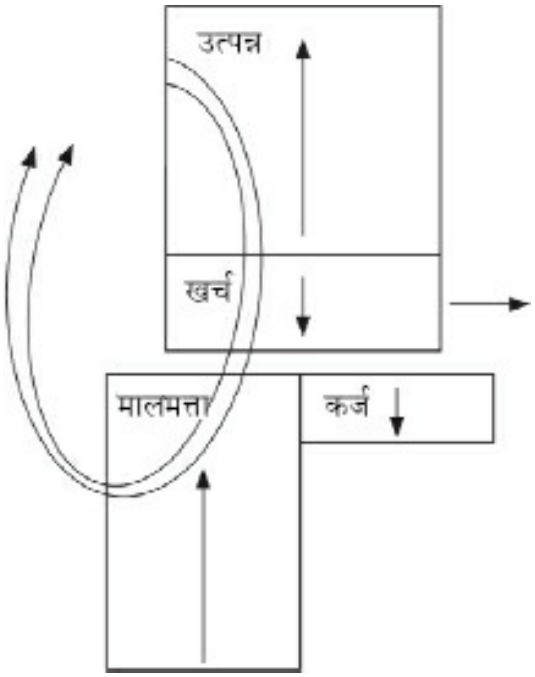
याउलट, माझ्या श्रीमंत डॅडचं आर्थिक स्टेटमेंट गुंतवणुकीला वाहिलेलं आणि कमीत कमी कर्ज असलेल्या जीवनाचं प्रतिबिंबच आहे.

श्रीमंत डॅडचं अर्थपत्रक



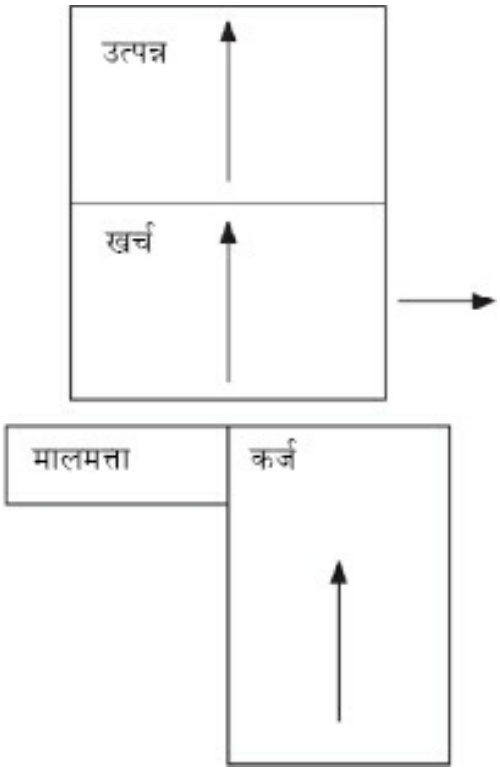
हे स्टेटमेंट पाहिल्यानंतर श्रीमंत माणसं ही श्रीमंत कशी होतात, हे समजतं. मालमत्तेचा रकाना खर्चासाठी आवश्यक असल्यापेक्षा जास्त पैशांची निर्मिती करतो. तेच पैसे खर्चाची बाजू सांभाळतात. उरलेले पैसे मालमत्तेत पुनर्गुंतवणूक करण्यातच वापरले जातात. त्यामुळे मालमत्तेचा रकाना वाढत राहातो. तो पुन्हा वाढीव उत्पन्न निर्माण करत राहातो. याच्याच परिणामस्वरूप श्रीमंत माणसं अधिक श्रीमंत होतात.

श्रीमंत अधिक श्रीमंत का होतात



मध्यमवर्ग हा कायमच आर्थिक अडचणीत असल्याचं दिसतं. त्यांचं प्राथमिक उत्पन्न हे पगारातून येत असतं. पगार वाढला, की कर वाढतात. त्यातही पगार वाढला, की खर्च वाढवण्याकडे त्यांचा कल असतो. हीच रॅटरेस असते. उत्पन्न मिळवून देणाऱ्या मालमत्तेत गुंतवणूक करण्याऐवजी ते घरालाच आपली मालमत्ता समजतात.

मध्यम वर्ग झगडतच का राहातो



तुमचं घर हीच तुमची मालमत्ता समजणं हा नमुना आणि पगारवाढ म्हणजे तुम्ही जास्त खर्च करू शकता किंवा मोठं घर विकत घेऊ शकता, हे तत्त्वज्ञान या दोन गोष्टी आजच्या कर्जात बुडालेल्या समाजाचं कारण आहेत. ही वाढीव खर्च करण्याची कार्यपद्धती कुटुंबांना मोठ्या कर्जात किंवा आर्थिक अनिश्चिततेत फेकते. ते नोकरीत पुढे जात असले, त्यांना नियमितपणे पगारवाढ मिळत असली, तरी चित्र असंच असतं. हा सारा प्रकार अर्थनिरक्षरतेमुळे घडतो.

मध्यमवर्ग हा आर्थिक दृष्ट्या किती डळमळीत पायावर उभा आहे, हे १९९०मधल्या मंदीनं आणि त्यामुळे झालेल्या नोकरकपातीनं दाखवून दिलं. आता कंपनी पेन्शन प्लॅनची जागा ४०१–के घेणार आहे. सोशल सिक्युरिटी स्पष्टपणे अडचणीत आली आहे. आता त्याकडे निवृत्तीनंतरचं उदरनिर्वाहाचं साधन म्हणून पाहाता येत नाही. मध्यमवर्गात घबराट पसरली आहे. त्यामुळेच बऱ्याच जणांना आपल्या प्रश्नांची जाणीव होऊन त्यांनी म्युच्युअल फंडांमध्ये पैसे गुंतवायला सुरुवात केली आहे, ही त्यातल्या त्यात चांगली गोष्ट. शेअरबाजारात आपण जी तेजी पाहिली, त्यामुळे गुंतवणुकीत वाढ झालेली दिसते. मध्यमवर्गीयांच्या मागणीला प्रतिसाद म्हणूनच म्युच्युअल फंड्स निर्माण केले जात आहेत.

म्युच्युअल फंड्स लोकप्रिय आहेत; कारण ते सुरक्षिततेचं प्रतिनिधित्व करतात. म्युच्युअल फंड विकत घेणारे सामान्यजन हे इतरवेळी कर आणि कर्जाचे हप्ते भरण्यासाठी, मुलांच्या शिक्षणासाठी बचत करण्यासाठी आणि क्रेडिट कार्डची परतफेड करण्यासाठी पैसे मिळवण्यात व्यग्र असतात. त्यांना गुंतवणुकीचा अभ्यास करण्यासाठी, ते शिकण्यासाठी वेळ नसतो. त्यामुळे ते म्युच्युअल फंड मॅनेजरवरच विसंबून राहातात. शिवाय म्युच्युअल फंड्स हे अनेक वेगवेगळ्या प्रकारच्या गुंतवणुकी करत असल्यामुळे, त्यांनाही

'विविधते'मुळे आपला पैसा सुरक्षित आहे, याचं समाधान लाभतं.

म्युच्युअल फंड दलाल आणि अर्थसल्लागारांच्या या 'विविधते'च्या शिकवणुकीशी हा मध्यवर्गीय गट सहमत असतो. त्यांचं एकच सांगणं असतं, सुरक्षित खेळा. जोखीम टाळा.

खरी शोकांतिका ही आहे, की ही सामान्य मध्यमवर्गीय माणसांसमोर जी जोखीम असते, त्यामागे अर्थनिरक्षरता हेच कारण आहे आणि त्यांना तेच समजत नाही. आर्थिक परिस्थिती बेताची असल्यामुळेच ते सुरक्षित खेळण्याचा मार्ग निवडतात. त्यांचा ताळेबंद कधीच समतोल नसतो. त्यांच्यावर कर्जाचा डोंगर असतो आणि उत्पन्न निर्माण करणाऱ्या मालमत्ताच नसतात. त्यांच्या उत्पन्नाचा एकमेव स्रोत म्हणजे त्यांच्या पगाराचा चेक असतो. उपजीविकेसाठी ते त्यांच्या मालकावर किंवा कंपनीवर पूर्णपणे अवलंबून असतात.

त्यामुळे खरोखरची 'आयुष्य घडवणारी' संधी जेव्हा याच लोकांसमोर उभी राहते, तेव्हा ते तिचा लाभ घेऊ शकत नाहीत. ते फार फार मेहनत घेत असतात. कराच्या बोजाखाली त्यांची मान असते आणि त्यांच्यावर कर्जाचा डोंगर असतो, त्यामुळे त्यांना 'सेफ खेळणं'च भाग असतं.

या भागाच्या सुरुवातीलाच म्हटल्याप्रमाणे मालमत्ता आणि कर्ज यांच्यातील फरक माहीत असणं खूप महत्त्वाचं आहे. तो फरक एकदा समजला, की उत्पन्न निर्माण करणाऱ्या मालमत्तेची खरेदी करण्यावर तुम्हाला लक्ष केंद्रित करता येईल. हा श्रीमंतीच्या पायऱ्यांकडे नेणारा चांगला मार्ग आहे. हे असंच करत राहिलात, की तुमच्या मालमत्तेचा रकाना मोठा होऊ लागेल. त्याचबरोबर कर्ज आणि खर्च कमीत कमी ठेवण्याचा प्रयत्न करा. तसं केलं, की मालमत्तेच्या रकान्यात वाढ करण्यासाठी पैसा उपलब्ध होईल. लवकरच मालमत्तेचा पाया अधिक खोलवर जाईल आणि तुम्ही अधिक धोक्याच्या, सट्टेबाजीच्या गुंतवणुकीकडे वळू शकाल. या गुंतवणुकींवरील मोबदला शंभर टक्के आणि त्यापेक्षा कितीतरी जास्तही मिळू शकतो. पाच हजार डॉलर्सची गुंतवणूक दहा लाख डॉलर्स किंवा त्यापेक्षा जास्तही देऊ शकते. अशा गुंतवणुकींना आपला समाज खूपच जोखमीच्या मानतो; पण तुम्ही जर आर्थिक अभ्यासाला सुरुवात केलीत, तर या सहजपणे करता येतील. या गुंतवणुकी जोखमीच्या नसतात, अर्थनिरक्षरतेपासून आर्थिक बुध्दिमत्तेचा अभाव असल्याने या व्यक्ती अति जोखमीच्या बनतात.

समाज जे करतो, तेच तुम्हीही करत राहिलात, तर तुम्हाला खालील चित्र पाहायला मिळेल :

तुम्ही जर कर्मचारी आणि घरमालकही असाल, तर

१. तुम्ही दुसऱ्या कोणासाठीतरी काम करत असता. पगाराच्या चेकसाठी काम करणारे सारेजण मालक किंवा भागधारकांनाच श्रीमंत करतात. तुमचे प्रयत्न आणि यश हे मालकाचं यश किंवा त्याच्या सुखद निवृत्तीसाठी मदत करतं.

२. तुम्ही सरकारसाठी काम करता. तर तुमच्या उत्पन्नातला आपला हिस्सा सरकार तुम्हाला दिसण्याआधीच काढून घेतं. खूप काम करून तुम्ही फक्त सरकारला देत असलेल्या करांची रक्कम वाढवता. बहुसंख्य माणसं जानेवारी ते मे पर्यंत फक्त सरकारसाठीच काम करतात.

३. तुम्ही बँकेसाठी काम करता. करांनंतरचा तुमचा सर्वांत मोठा खर्च असतो गृहकर्ज आणि क्रेडिट कार्ड.

यामध्ये अडचण एवढीच आहे, की खूप काम केल्यानंतरही या तिन्ही पातळ्यांमध्ये देण्याची रक्कम तितकीच वाढलेली असते. तुम्ही केलेले परिश्रम तुमच्या आणि तुमच्या कुटुंबाच्याच उपयोगी कसे पडतील, हे शिकायला हवं.

स्वत:च्या व्यवसायावर लक्ष केंद्रित करण्याचा निर्णय घेता, तेव्हा तुम्ही लक्ष्य कसं निर्धारित करता? बहुसंख्य व्यावसायिकांना व्यवसाय सांभाळून मालमत्ता घेण्यासाठी त्यांच्या पगारावरच अवलंबून राहावं लागतं.

तुमची मालमत्ता वाढत जाते, तसं तुमच्या यशाचं प्रमाण मोजलं जातं. एखाद्या व्यक्तीला आपण श्रीमंत आहोत, हे कसं समजतं, तर त्याच्याकडे संपत्ती आहे. मला कर्ज आणि मालमत्तेची व्याख्या माहीत आहे. तशी मला संपत्तीची व्याख्याही माहीत आहे.

खरंतर मी ती बकमिन्स्टर फुल्लर यांच्याकडून उसनी घेतलेली आहे. त्यांना काहीजण ढोंगी, तर काहीजण अलौकिक बुध्दिमत्तेचा माणूस मानतात. बऱ्याच वर्षांपूर्वी सगळे आर्किटेक्ट त्यांच्या भोवती घुटमळत होते; कारण १९६१ मध्ये त्यांनी जिओडेझिक डोम नावाच्या एका गोष्टीचं पेटंट घेतलं होतं. तो अर्ज भरताना त्यांनी संपत्तीच्या रकान्यात काहीतरी वेगळंच लिहिलं होतं. त्यामुळे सुरुवातीला खूप गोंधळ झाला होता. ते बऱ्याचदा वाचल्यानंतर त्यामागील अर्थ समजू लागला. संपत्ती म्हणजे एखाद्या व्यक्तीची जिवंत राहाण्याची क्षमता किंवा वेगळ्या शब्दांत सांगायचं, तर मी आज काम थांबवलं, तर किती दिवस तग धरू शकेन, याची क्षमता.

निव्वळ मूल्य म्हणजे काय? तर तुमची मालमत्ता आणि कर्ज यांमधील फरक. अनेकदा हा व्यक्तीसापेक्षही असू शकतो. म्हणजे महागड्या आणि निरुपयोगी गोष्टीसुद्धा एखाद्याला जास्त मूल्यवान वाटू शकतात. या व्याख्येपेक्षाही वेगळी एक व्याख्या आहे. ती अधिक बिनचूक मोजू शकते. आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र होण्याच्या हेतूनं मी जेव्हा काम करायला सुरुवात केली, त्या दिवशीपासून आजच्या दिवशीपर्यंत मी कुठवर पोहोचलो आहे, हेही याच व्याख्येच्या सहाय्यानं मोजता येतं.

निव्वळ मूल्यात पैसा उत्पन्न न करणाऱ्या मालमत्तेचाही अंतर्भाव केलेला असतो. म्हणजे अशी एखादी गोष्ट, जी तुम्ही विकत घेतलेली असते आणि ती गॅरेजमध्ये पडून असते. तुमचा पैसा किती पैसा निर्माण करतो, याची आणि तुमच्या तग धरून राहाण्याची मोजणी संपत्ती करते.

मालमत्तेच्या रकान्यातील कॅश फ्लोची खर्चाच्या रकान्याशी तुलना करण्यासाठी संपत्ती हे साधन आहे.

आपण एक उदाहरण पाहू या. माझ्या मालमत्तेच्या रकान्यातून १००० डॉलर्स एवढा कॅश फ्लो आहे आणि माझा महिन्याचा खर्च २००० डॉलर्स आहे, तर माझी संपत्ती किती?

आपण फुल्लरच्या व्याख्येकडे वळू या. त्यांच्या व्याख्येनुसार या परिस्थितीत मी किती दिवस जिवंत राहू शकेन? आपण ३० दिवसांचा महिना गृहित धरला तर माझ्या कॅश फ्लोनुसार माझ्याकडे १५ दिवस पुरेल एवढा पैसा आहे.

माझ्या मालमत्तेमधून जेव्हा मी २००० डॉलर्स मिळवेन, तेव्हा मी धनवान असेन.

मी अजूनही श्रीमंत नाही; पण धनवान आहे. आता माझे महिन्याचे खर्च मालमत्तेतून निर्माण होणाऱ्या कॅश फ्लोमधून भागतात. आता मला जर खर्च वाढवायचे असतील, तर मला मालमत्तेतून मिळणारं उत्पन्न वाढवायला हवं. इथं हे लक्षात घ्यायला हवं, की मी आता पगारावर अवलंबून नाही. मी माझा मालमत्तेचा रकाना वाढवण्यात यशस्वी झालो आहे. मी त्यावरच लक्ष केंद्रीत केलं होतं, त्यामुळेच मी आता आर्थिक दृष्ट्या स्वतंत्र आहे. लक्षात घ्या, मी माझी नोकरी आज सोडली, तर मालमत्तेतून येणाऱ्या उत्पन्नावर माझा खर्च भागू शकतो.

आता मालमत्तेतून आधिक पैसा मिळवणं आणि त्याची पुनर्गुंतवणूक करणं, हेच माझ्यापुढचं ध्येय आहे. त्या रकान्यात जेवढा अधिक पैसा येईल, तेवढा तो अधिक मोठा होईल. तोपर्यंत माझे खर्च मालमत्तेतून येणाऱ्या पैशांपेक्षा कमी राहिले, तर मी श्रीमंत होईल. हे उत्पन्न मी शारीरिक श्रमांव्यतिरिक्त इतर स्रोतांतून मिळवलेलं असेल.

मी सतत पुनर्गुंतवणूक करत असल्यामुळे सध्या श्रीमंत होण्याच्या मार्गावर आहे. श्रीमंतीची खरी व्याख्या ही बघणाऱ्याच्या दृष्टीकोनावर अवलंबून असल्यामुळे तुम्ही खूपच श्रीमंत होऊ शकत नाही.

या गोष्टी लक्षात ठेवा :

श्रीमंत मालमत्ता विकत घेतात

गरीबांना फक्त खर्च असतात

मध्यमवर्गीय जे कर्ज घेतात, तीच त्यांना मालमत्ता वाटते

मग, मी माझ्या व्यवसायाकडे कशा प्रकारे लक्ष देऊ? यावरचं उत्तर हवंय, चला, मॅकडोनाल्डचे संस्थापक काय म्हणतात ते पाहू...

धडा तिसरा

तुमचा उद्योग ओळखा

प्रकरण ४

धडा तिसरा :

तुमचा उद्योग ओळखा

ऑस्टिनमधल्या युनिव्हर्सिटी ऑफ टेक्सासमध्ये एकदा एक व्याख्यान आयोजित करण्यात आलं होतं. ते वर्ष होतं १९७४. विद्यार्थी होते एमबीएचे आणि व्याख्याते होते मॅकडोनल्डचे संस्थापक रे कोर्क. माझा जवळचा मित्र किथ कर्निंगहॅम हादेखील तेव्हा तिथंच शिकत होता. हा त्यानंच सांगितलेला किस्सा.

रे यांचं भाषण अगदी जोरदार आणि स्फूर्तीदायक होतं. त्यांचं व्याख्यान संपलं. विद्यार्थी त्यांच्या नेहमीच्या ठिकाणी जायला निघाले. जाता जाता त्यांनी बिअर घेण्यासाठी आमच्यासोबत याल का, असं रे यांना विचारलं. त्यांहीही ते आमंत्रण आनंदानं स्वीकारलं.

सगळ्यांनी आपापले ग्लास हाती घेतले. चिअर्स करण्यासाठी उंचावले. त्यानंतर रे यांनी जमलेल्या सगळ्यांना एक प्रश्न विचारला, 'माझा उद्योग कोणता?'

प्रश्न ऐकून सारेजण हसले. त्यांना वाटलं, की ते आपली चेष्टा करत आहेत.

उत्तर न आल्यानं त्यांनी पुन्हा एकदा तोच प्रश्न विचारला.

मग एक विद्यार्थी म्हणाला, 'सर, जगातील कोणताही माणूस सांगेल, की तुम्ही हॅम्बर्गरच्या उद्योगात आहात.'

रे हसले आणि म्हणाले, 'तुम्ही हेच उत्तर द्याल, असं वाटलं होतं मला.'

मग ते काही क्षण थांबले आणि बोलू लागले, ' मित्र–मैत्रिणींनो, मी हॅम्बर्गरच्या उद्योगात नाही. माझा उद्योग रिअल इस्टेटचा आहे.'

कीथ सांगत होता, एवढं सांगून ते थांबले नाहीत. त्यांनी त्यांचा दृष्टीकोन आम्हाला सविस्तर समजावून सांगितला. हॅम्बर्गरचा व्यवसाय करणं, त्यात मक्तेदारी निर्माण करणं वगैरे वगैरे हा त्यांचा मूळ व्यवसाय होता; पण त्याहीपेक्षा बारकाईनं ते त्यांच्या प्रत्येक फ्रँचायझीचं ठिकाण पाहात होते. उत्तम जागी असलेली फ्रँचायझी म्हणजे अर्धं यश, हे त्यांना माहीत होतं. जी व्यक्ती मॅक–डीची फ्रँचायझी घेते, ती त्या कंपनीला तिथं जागा घेण्यासाठी पैसे देत तरी असते किंवा त्यांच्यासाठी ती जागा खरेदी करत असते.

आज मॅकडोनल्ड हे रिअल इस्टेटचा विचार करता, जगात पहिल्या क्रमांकावर आहेत. रोमन कॅथॉलिक चर्चपेक्षाही त्यांच्याकडे जास्त इमारती आहेत. मुख्य म्हणजे त्या साऱ्या मोक्याच्या जागेवर आहेत. अमेरिकाच काय; पण जगभरात कुठेही पाहा, मॅकडोनल्डच्या फ्रँचायझी त्या त्या शहरातल्या महत्वाच्या चौकांमध्ये, कोपऱ्यांवर; थोडक्यात मोक्याच्याच जागेवर आहेत.

कीथ म्हणाला, 'हा माझ्या आयुष्यातला सगळ्यात महत्त्वाचा धडा होता.' आज तो

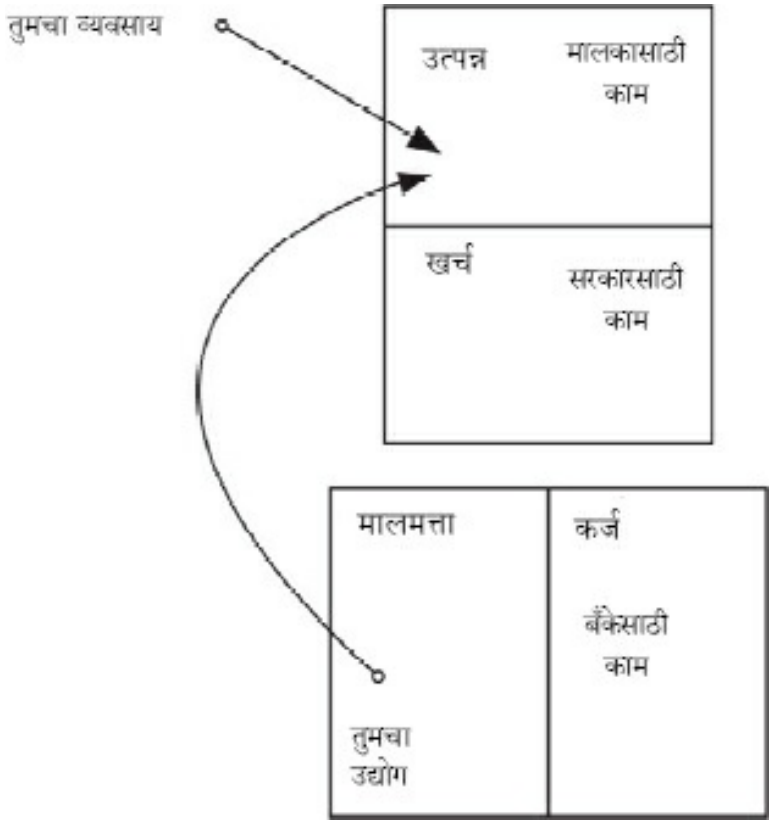
गाड्या धुण्याच्या व्यवसायात आहे आणि अर्थातच, त्याचा उद्योग रिअल इस्टेटचाच आहे.

मागच्या प्रकरणात आपण विविध आकृत्यांच्या साहाय्यानं हे समजावून घेतलं, की माणसं स्वत:पेक्षा इतरांसाठीच जास्त काम करतात. ते सर्वप्रथम कंपनीसाठी, नंतर सरकारसाठी आणि शेवटी कर्ज देणाऱ्या बँकेसाठी काम करतात. कामाचा काळ संपला, की त्यांच्या हातात काहीच उरत नाही.

मी तरुण असताना मॅकडोनल्ड नव्हतं. तेव्हाही श्रीमंत डॅड माईक आणि मला रे यांनी सांगितलेलाच धडा शिकवत होते. श्रीमंत होण्याचं रहस्य क्रमांक तीन हेच तर आहे.

ते रहस्य आहे, तुमचा व्यवसाय ओळखा.

माणसं आयुष्यभर इतरांसाठी काम करत राहातात. आर्थिक प्रश्नांचाच हा परिणाम आहे. चित्र हजार शब्दांचं काम करतंच. खाली दिलेला उत्पन्नाचं स्टेटमेंट आणि बॅलन्सशीटचा आराखडा रे यांचा सल्लाच समजावून सांगतो.



आपली सध्याची शिक्षण पद्धती ही तरुणांच्या कौशल्यांत वाढ करून त्यांना नोकऱ्या मिळाव्यात यावरच लक्ष केंद्रित करते. त्यामुळे त्यांचं आयुष्य पगाराभोवती आणि पूर्वी सांगितल्याप्रमाणे उत्पन्नाच्या रकान्याभोवतीच फिरत राहातं. आपल्या प्राथमिक कौशल्यांत वाढ झाल्यानंतर ही मुलं व्यावसायिक कौशल्य वाढविण्यासाठी उच्च दर्जाच्या महाविद्यालयांत जातात. ते इंजिनीअर, शास्त्रज्ञ, पोलीस अधिकारी, कलावंत, लेखक इत्यादी बनतात. ही व्यावसायिक कौशल्यं आत्मसात केली, की त्यांचा कर्मचारी वर्गात प्रवेश करण्याचा आणि पैशासाठी काम करण्याचा मार्ग खुला होतो.

तुमचा व्यवसाय (प्रोफेशन) आणि उद्योग (बिझिनेस) यामध्ये खूप मोठा फरक आहे. मी लोकांना विचारतो, तुमचा व्यवसाय कोणता? त्यावर उत्तर येतं, 'ओह... मी बँकर आहे.' मग मी त्यांना विचारतो, 'म्हणजे तुम्ही बँकेचे मालक आहात?' ते नेहमीचंच उत्तर देतात, 'नाही, मी बँकेत काम करतो.'

याचाच अर्थ त्यांच्या मनात त्यांचा व्यवसाय आणि उद्योग याविषयी गोंधळ असतो. ते व्यवसायानं बँकर असतील, तरी त्यांना स्वत:च्या उद्योगाची आवश्यकता आहे. रे यांचा व्यवसाय आणि उद्योग याबाबतचा दृष्टीकोन अगदी स्पष्ट होता. ते विक्रेते होते. एकेकाळी ते मिल्कशेकसाठी मिक्सर विकत होते, आज हॅम्बर्गर आणि त्याच्या फ्रँचायझी विकत आहेत. हा त्यांचा व्यवसाय आहे. त्यांचा उद्योग उत्पन्न देणाऱ्या रिअल इस्टेट निर्माण करण्याचा आहे.

आपल्या शालेय शिक्षणामध्ये एक अडचण आहे. तिथं आपण ज्या गोष्टीचं शिक्षण घेतो, तोच आपला उद्योग होतो. पाहा ना, हॉटेल मॅनेजमेंट केलं, तर हॉटेलमध्ये नोकरी करता, कायद्याचा अभ्यास केला, तर वकिली करता, ऑटो मेकॅनिकचा अभ्यास केलात, तर ऑटो मेकॅनिक होता. हे करता करता आपण उद्योग करणं विसरून जातो. आपण व्यावसायिक होतो आणि दुसऱ्याच्या उद्योगासाठी काम करतो. आयुष्यभर तिसऱ्याच माणसासाठी काम करून त्याला श्रीमंत करत राहातो.

आर्थिक दृष्ट्या सुरक्षित होण्यासाठी स्वत:च्या उद्योगाकडे लक्ष द्यायला हवं. या उद्योगातूनच मालमत्तेची निर्मिती होते. हीच मालमत्ता उत्पन्न निर्माण करते आणि पगारावरचं अवलंबित्व कमी करते. पुन्हा एकदा नियम क्रमांक एककडे वळा. मालमत्ता आणि कर्ज यातला फरक समजावून घ्या. मालमत्ता खरेदी करा. श्रीमंत माणसं त्यांच्या मालमत्तेच्या रकान्यावर जास्त लक्ष देतात, तर सामान्य माणसं उत्पन्नाच्या रकान्यावर.

त्यामुळेच तर 'मला पगारवाढ हवी,' 'मला बढती मिळाली तर...', 'मी आता विशेष प्रशिक्षण घेणार आहे. ते घेतलं, की माझा पगार वाढेल,' 'मी जास्त वेळ काम करणार आहे,' 'कदाचित मी दुसरी नोकरी शोधेन,' 'मी दोन आठवड्यातच ही नोकरी सोडतो आहे,' 'मला जास्त पगार देणारी नोकरी मिळाली आहे,' अशी वाक्यं वारंवार कानी पडतात.

काही वर्तुळांत या कल्पनाच योग्य आणि उत्तम आहेत. तरीदेखील रे यांच्याप्रमाणे तुम्ही तुमच्या उद्योगावर लक्ष देत नाही. फक्त तुमच्या उत्पन्नाच्या रकान्याकडे पाहात राहाता. त्याऐवजी अधिक उत्पन्न देणाऱ्या मालमत्तेच्या रकान्यावर लक्ष केंद्रित केलं तर? अधिक असलेला पैसा मालमत्तेच्या खरेदीसाठी वापरला तर?

बहुसंख्य गरीब आणि मध्यमवर्गीय माणसं पैशांच्या बाबतीत पुराणमतवादी असतात. 'मी जोखीम घेऊ शकत नाही. तेवढी माझी ताकद नाही.' हे त्यांचे आवडते सिद्धांत. याचं कारण एकच, त्यांचा आर्थिक पाया कच्चा असतो किंवा नसतोही! त्यामुळेच तर ते नोकरीला लोंबकळत राहातात. कायम सुरक्षित खेळतात.

जेव्हा नोकरकपात सुरू झाली, तेव्हा बहुसंख्य कामगारांच्या लक्षात आलं, की ते जिला सर्वांत मोठी मालमत्ता म्हणत होते, ती त्यांना अक्षरश: खाऊन टाकत होती. घर नावाच्या मालमत्तेसाठी त्यांना पैसे मोजावे लागत होते. गाडी त्यांचे प्राण घेत होती.

नोकरकपातीनंतर त्या गाडीची किंमत गोल्फ च्या काठीएवढी, म्हणजे हजार डॉलरही नव्हती. नोकरी गेल्यानंतरही अवलंबून राहावं, चरितार्थ चालावा, असं काहीच त्यांच्याकडे नव्हतं. ते ज्या कोणत्या गोष्टींना मालमत्ता समजत होते, त्या कशाचाही त्यांना आर्थिक आणीबाणीच्या वेळी तग धरून राहाण्यासाठी उपयोग झाला नाही.

आपल्यापैकी बहुतेकांनी बँकेमध्ये गृह किंवा वाहन कर्जाचा अर्ज भरला आहे. त्या अर्जात निव्वळ मूल्य नावाचा एक रकाना असतो. तो अवश्य पाहावा. तो पाहावा; बँकिंग आणि अकाउंटिंग पध्दतीमध्ये मालमत्ता म्हणून काय काय मोजायला परवानगी दिली आहे, ते मोठं रंजक आहे.

एकदा मला कर्ज घ्यायचं होतं. त्यासाठी माझी आर्थिक परिस्थिती बँकेला हवी तशी उत्तम दिसायला हवी होती. तशी काही परिस्थिती नव्हती, म्हणून मग मी माझ्याकडच्या गोल्फच्या काठ्या, कलाकृतींचा संग्रह, पुस्तकं, स्टिरिओ, टीव्ही, अरमानी सूट्स, घड्याळं, बूट आणि इतर वैयक्तिक गोष्टी मालमत्तेच्या रकान्यात भरल्या आणि त्याची किंमत वाढवली.

तरीदेखील माझा अर्ज फेटाळला गेला; कारण माझी रिअल इस्टेटमधली गुंतवणूक खूपच होती आणि त्या गुंतवणुकीतून मला एवढा परतावा मिळतो, हे त्यांना पटत नव्हतं. मी नॉर्मल माणसांसारखी पगार देणारी नोकरी का करत नाही एवढंच त्यांना हवं होतं. त्यांनी मला अरमानी सूट्स, गोल्फच्या काठ्यांविषयी चकार शब्दानं विचारलं नाही. जेव्हा तुम्ही लोकमान्य असलेल्या आदर्शांच्या चौकटीत बसत नाही, तेव्हा आयुष्य खूपच अवघड असतं.

मला कधीतरी कोणीतरी सांगतं, की माझं किंवा माझ्या गुंतवणुकीचं निव्वळ मूल्य आज एक लाख डॉलर्स आहे किंवा दहा लाख डॉलर्स आहे, त्यावेळी मी दचकतो. यामागे एक कारण आहे. निव्वळ मूल्य हे कधीच तंतोतंत असत नाही; कारण जेव्हा तुम्ही मालमत्ता विकायला निघता, तेव्हा मिळणाऱ्या फायद्यावरही तुम्हाला कर द्यावा लागतो.

मिळकत कमी पडू लागते, तेव्हाही बहुसंख्य माणसं स्वत:ला आर्थिक अडचणींत लोटतात. पैसा उभा करण्यासाठी ते आपली मालमत्ता विकतात. त्यावेळी त्यांच्या वैयक्तिक मालमत्ता बॅलन्सशीटमध्ये दाखवलेल्या किमतीपेक्षा कितीतरी कमी किमतीवर विकल्या जातात. त्याही परिस्थितीत फायदा झाला, तर त्यावर कर आकारला जातो. त्या फायद्यातला आपला हिस्सा सरकार वसूल करतं. हे असं झालं, की कर्जाच्या विळख्यातून सुटण्यासाठी उभी राहिलेली रक्कम कमीच पडते. म्हणूनच मी सांगतो, की निव्वळ मूल्य सांगताना हा सारा विचार करा.

तुम्ही तुमच्या व्यवसायावर लक्ष केंद्रित करा; पण त्याचबरोबर उद्योगीही राहा. कर्ज किंवा इतर वस्तू विकत घेण्याऐवजी रिअल खरोखरच्या मालमत्तेत पैसे गुंतवा. इतर वस्तू तुम्ही ज्याक्षणी घरी आणता, त्याच क्षणी त्यांची किंमत शून्य झालेली असते. तुम्ही नवीकोरी गाडी घेतली आणि ती रस्त्यावर आणली, की तिची किंमत २५ टक्क्यांनी कमी झालेली असते. तुमचे बँकर तिला मालमत्ता मानत असले, तरी ती तुमची खरी मालमत्ता नाही. टिटॅनियम ड्रायव्हर या माझ्या गोल्फ क्लबची किंमत ४०० डॉलर्स होती, तो मी ज्या क्षणी वापरला, त्याक्षणी त्याची किंमत १५० डॉलर्स झाली.

त्यामुळे जे प्रौढ आहेत, त्यांनी आपले खर्च आणि कर्ज कमीत कमी ठेवावेत आणि भरभक्कम मालमत्तेचा पाया तयार करावा. जी मुलं अजून घराबाहेर पडलेली नाहीत, स्वत:च्या पायावर उभी नाहीत, त्यांना त्यांच्या पालकांनी मालमत्ता आणि कर्जातला फरक समजावून सांगणं महत्त्वाचं आहे. घर सोडण्यापूर्वी, लग्न होण्याआधी, घर घेण्याआधी, मुलं होण्याआधी, अवघड आर्थिक परिस्थितीत अडकण्यापूर्वी आणि महत्त्वाचं म्हणजे साऱ्या गोष्टी क्रेडिट कार्डवर खरेदी करण्यापूर्वीच त्यांना त्यांच्या मालमत्तेचा रकाना तयार करायला सांगा. काम करण्याची सारी वर्षं कर्जाच्याच विळख्यात अडकून पडलेली अनेक दांपत्य आपल्याला आजूबाजूला पाहायला मिळतील.

सर्वात धाकटं मूल घराबाहेर पडल्यानंतर अनेकांच्या लक्षात येतं, की त्यांनी निवृत्तीसाठी पुरेशी तयारीच केलेली नाही. मग ते थोडेतरी पैसे बाजूला ठेवण्याची धडपड सुरू करतात. त्याचवेळी त्यांचे स्वत:चे आईवडील आजारी पडतात आणि त्यांना ही नवी जबाबदारी पेलावी लागते.

'मग आम्ही आणि आमच्या मुलांनी कोणती मालमत्ता जमा करावी', असाही प्रश्न मला विचारला जातो. माझ्या जगात खरी मालमत्ता वेगवेगळ्या प्रकारांत मोडते :

१. आपल्या प्रत्यक्ष उपस्थितीची गरज नाही, असा कोणताही व्यवसाय. जो आपल्या मालकीचा असतो आणि इतरांच्या साहाय्यानं सुरू ठेवता येतो. आपल्याला तिथं काम करावं लागलं, तर तो व्यवसाय राहात नाही. ती नोकरी होते.

२. स्टॉकस्, शेअर्स

३. बाँडस्

४. म्युच्युअल फंडस्

५. उत्पन्न निर्माण करणाऱ्या स्थावर मालमत्ता

६. नोटस् (प्रॉमिसरी नोटस्, हुंड्या)

७. बौद्धिक संपदा (लेखन, पेटंट यावरील रॉयल्टी)

८. आणि असं काहीही, ज्याला किंमत आहे. जे उत्पन्न निर्माण करतं किंवा ज्याची किंमत वाढते आणि त्यासाठी बाजारपेठ उपलब्ध आहे.

मी तरुण असताना सुशिक्षित डॅडनं मला सुरक्षित नोकरी शोधण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं. दुसऱ्या बाजूला श्रीमंत डॅडनं मला आवडती मालमत्ता विकत घेण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं. 'तुम्हाला त्या गोष्टी आवडत असतील, तर तुम्ही त्यांची काळजी घ्याल,' असं त्यांचं म्हणणं होतं. मला जमिनी आणि त्यावरील इमारती आवडतात, म्हणूनच मी रिअल इस्टेट गोळा करतो. मी त्यांच्याकडे दिवसभर बघत बसू शकतो. त्यातही जर अडचण निर्माण झाली, तर ती इतकी काही अवघड किंवा वाईट नसते, की त्यामुळे मी माझी आवड बदलावी. ज्यांना स्थावर मालमत्तेचा तिटकारा वाटतो, त्यांनी त्या खरेदी करू नयेत.

मला छोट्या कंपन्यांचे, विशेषत: ज्या नुकत्याच सुरू झाल्या आहेत, अशा कंपन्यांचे शेअर्स घ्यायला आवडतात; कारण मी नवा उद्योग सुरू करणारा आहे. मी कॉर्पोरेट व्यक्ती

कधीच नव्हतो. मी माझ्या सुरुवातीच्या दिवसामध्ये स्टँडर्ड ऑइल ऑफ कॅलिफोर्निया, यूएस मरिन कॉर्पस आणि झेरॉक्स अशा मोठ्या कंपन्यांत काम केलं आहे. या कंपन्यांतला माझा काळ आनंदात गेला. तिथं माझ्या खूप चांगल्या आठवणी आहेत; पण कुठेतरी खोलवर मला याची जाणीव आहे, की मी काही कॉर्पोरेट व्यक्ती नाही. मला कंपनी सुरू करायला आवडते, ती चालवायला नाही. म्हणून मी छोट्या कंपन्यांचेच शेअर्स घेतो. काहीवेळा मीच एखादी कंपनी सुरू करतो. ती पब्लिक लिमिटेड करतो. नवीन शेअर्सच्या इश्यूमध्येच संपत्ती मिळते आणि हा खेळ मला आवडतो. बहुतेक लोकांना नव्या कंपन्यांची भीती वाटते. त्यांना त्या जोखमीच्या वाटतात. तशा त्या असतातही; पण तुम्हाला जर ती गुंतवणूक आवडत असेल, त्याविषयीची पूर्ण माहिती आणि ज्ञान असेल, तर जोखीम नक्कीच कमी होते. छोट्या कंपन्यांबाबत माझे गुंतवणुकीचे काही डावपेच, आडाखे आहेत. मी साधारण वर्षभरातच त्यातून बाहेर पडतो. माझे रिअल इस्टेटच्या गुंतवणुकीमधले डावपेचही ठरलेले आहेत. मी छोट्या गुंतवणुकींनी सुरुवात करतो आणि खरेदीविक्री करत करत अधिकाधिक मोठ्या मालमत्ता मिळवत राहतो.

त्यामुळे नफ्यावरील कर उशीरा भरता येतो. किंमत वाढेपर्यंत मी हे चालू ठेवतो. मी एखादी रिअल इस्टेट साधारण सात वर्षांपर्यंत ठेवतो.

मी अनेक वर्षं मरीन कॉर्पस आणि झेरॉक्स या कंपन्यांत होतो, तरीदेखील श्रीमंत डॅडनं जे सांगितलं होतं, तेच केलं. माझी दिवसभराची नोकरी सुरू असली, तरी माझं उद्योगावर लक्ष होतं. मी माझ्या मालमत्तेचा रकाना वाढवत होतो. मी रिअल इस्टेट आणि शेअर्समध्ये सक्रीय होतो. श्रीमंत डॅड नेहमीच आर्थिक साक्षरतेवर जोर देत असत. त्यानुसार मीही साक्षर झालो. आता मी अकाउंटिंग आणि कॅश मॅनेजमेंटमध्ये जितका चांगला आहे, तितकाच गुंतवणुकीचं पृथःकरण करण्यात, माझी कंपनी सुरू करण्यात आणि ती वाढविण्यातही आहे.

हे असलं, तरी मी एखादी कंपनी सुरू करण्यासाठी कोणालाही उत्तेजन देत नाही. त्यांना ते मनापासून वाटत असेल, ती त्यांची तीव्र इच्छा असेल, तर गोष्ट वेगळी. एखादी कंपनी सुरू करून चालविण्यातल्या साऱ्या गोष्टी, कष्ट माहीत असल्यामुळेच मी हा सल्ला कोणाला देत नाही. एखाद्याला कोणताच कामधंदा मिळत नसेल, आणि त्याची कंपनी सुरू करण्याचीच इच्छा असेल, तर मी होकार देतो. कंपनी सुरू केल्यानंतर यश मिळण्याची खात्री नसतो. दहापैकी नऊ कंपन्या पाच वर्षांत बंद पडतात. त्यानंतरसुध्दा त्यातल्या दहातल्या नऊ कंपन्या यथावकाश बंदच पडतात. त्यामुळेच मी असा सल्ला देतो, की दिवसा नोकरी सांभाळा आणि संध्याकाळी उद्योग.

मी जेव्हा उद्योगाकडे लक्ष द्या असं सांगतो, तेव्हा त्याचा अर्थ असतो, की मालमत्तेचा रकाना सांभाळा. तो मजबूत ठेवा. जेव्हा त्या रकान्यात एक डॉलर जाईल, तेव्हा तो बाहेर पडू देऊ नका. तो त्या रकान्यात गेला, की तो तुमचा कर्मचारी झाला, असा विचार करा. पैशांबाबत सर्वांत चांगली गोष्ट ही, की तो चोवीस तास काम करतो. पिढ्यान पिढ्या काम करत राहातो. दिवसा नोकरी सुरू ठेवा. कष्टाळू कर्मचारीही व्हा; पण मालमत्तेचा रकाना भरणं कधीच सोडू नका.

जेव्हा तुमचा कॅश फ्लो वाढतो, तेव्हा तुम्ही चैनीच्या वस्तू खरेदी करू शकता.

यातही श्रीमंत आणि गरीब व मध्यमवर्गीयांमध्ये एक महत्त्वाचा फरक आहे, तो म्हणजे मध्यमवर्गीय आणि गरीब चैनीच्या गोष्टी आधी खरेदी करतात, तर श्रीमंत शेवटी! पैसा आला, की गरीब आणि मध्यमवर्गीयांना श्रीमंत दिसण्याची घाई होते. त्यामुळे ते मोठं घर, नवी गाडी, दागदागिने, बोट अशा गोष्टी प्राधान्यानं खरेदी करतात. त्यामुळे ते श्रीमंत दिसतात; पण प्रत्यक्षात कर्जाच्या डोंगराखाली दबलेले असतात. गर्भश्रीमंत किंवा बराच काळ श्रीमंत असणारे लोक आधी आपल्या मालमत्तेचा रकाना भक्कम करतात. त्या मालमत्तेपासून उत्पन्न सुरू झालं, की त्यानंतर ते चैनीच्या गोष्टी खरेदी करतात. गरीब आणि मध्यमवर्गीय मात्र स्वत:च्या घामाच्या पैशांतून, मुलांच्या बचतीतून चैनीच्या वस्तू खरेदी करत राहातात.

खऱ्या मालमत्तेत गुंतवणूक आणि त्याच्या वाढीतून मिळणारा परतावा, हीच खरी चैनीची गोष्ट आहे. माझ्या पत्नीला जेव्हा आमच्या अपार्टमेंटमधून जास्त पैसे मिळाले, तेव्हा तिनं तिच्यासाठी मर्सिडीज घेतली. त्यासाठी तिला कोणतंही जादा काम करावं लागलं नव्हतं, की जोखीम उचलावी लागली नव्हती. फक्त तिला त्यासाठी चार वर्षं वाट पाहावी लागली होती. रिअल इस्टेटमधील गुंतवणूक वाढून शेवटी गाडीची किंमत देण्याइतका कॅश फ्लो निर्माण होईपर्यंत ही चार वर्षं गेली. मर्सिडीज हा तिच्यासाठी खराखुरा मोबदला होता; कारण मालमत्तेचा रकाना कसा वाढवायचा, हे तिनं सिद्ध केलं होतं. दुसऱ्या एखाद्या छानशा गाडीपेक्षा ही गाडी तिच्यासाठी खूपकाही आहे. याचाच दुसरा अर्थ असा, की तिनं ही गाडी घेण्यासाठी आपल्या आर्थिक बुध्दिमत्तेचा उपयोग केला.

बहुतेक लोक भावनेच्या भरात गाडी किंवा एखादी चैनीची वस्तू उधारीवर घेतात. त्यांना कंटाळा येतो म्हणून ते एखादं खेळणंच असतं. खरंतर अशा उधारीवर घेतलेल्या वस्तूमुळे चीड यायला हवी; कारण त्यामुळे त्या व्यक्तीवरचं कर्जच वाढत असतं.

तुम्ही वेळ देऊन, गुंतवणूक करून स्वत:चा व्यवसाय वाढवला असेल, तर तुम्हाला आता जादूचा स्पर्श हवा आहे. श्रीमंतांचे हे सर्वांत मोठं रहस्य आहे, जे त्यांना इतरांपासून वेगळं ठेवतं. ते अतिशय मेहनतीनं आणि वेळ देऊन उभ्या केलेल्या व्यवसायासाठीचं बक्षीसच म्हणावं लागेल.

धडा चौथा

करांचा इतिहास आणि कॉर्पोरेशन्सचं सामर्थ्य

प्रकरण ५

धडा चौथा :

क रांचा इतिहास आणि कॉर्पोरेशन्सचं सामर्थ्य

मला शाळेमध्ये रॉबिनहुड आणि त्याचे आनंदी दोस्त यांच्या गोष्टी सांगितल्या होत्या. आमच्या शिक्षकांना ती एक विस्मयकारक आणि अद्‌भुतरम्य नायकाची ाची, केविन कोसनरसारखी कथा वाटायची. तो श्रीमंतांना लुटून ते पैसे गरीबांमध्ये वाटत असे. माझ्या श्रीमंत डॅडना मात्र तो हिरो वाटायचा नाही. ते त्याला लुच्चा माणूस म्हणत असत.

रॉबिनहुड कधीच गेला; पण त्याचे सहकारी अजूनही आपल्यामध्ये आहेत. 'श्रीमंत अधिक पैसे का देत नाहीत?' 'श्रीमंतांनी अधिक कर द्यावेत आणि त्याचा वापर गरिबांसाठी करावा,' असं अनेकांना वाटत असतं.

श्रीमंतांक डून घेऊ न गरीबांना देण्याच्या ही रॉबिनहुड थिअरी गरीब आणि मध्यमवर्गीयांच्याच मुळावर आली आहे. त्यामुळे त्यांनाच खूप त्रास झालाय. या काल्पनिक ध्येयामुळे मध्यमवर्गीयांवरच खूप कर लादले जातात. हेच वास्तव आहे. श्रीमंत तेवढ्या प्रमाणात कर भरत नाहीत. मध्यमवर्गीय, त्यातही उच्च मध्यमवर्गीय मोठ्या प्रमाणात कर भरतात.

हे कसं घडतं, हे जाणून घेण्यासाठी आपल्याला इतिहासात डोकावावं लागेल. त्यासाठी आपल्याला करांचा इतिहास शोधावा लागेल. माझे उच्चशिक्षित डॅड शिक्षणाच्या इतिहासातले तज्ज्ञ होते, तर श्रीमंत डॅड करांच्या!

त्यांनी मला आणि माईकला सांगितलं होतं, की मुळात इंग्लंड आणि अमेरिकेत करच नव्हते. अधूनमधून होणाऱ्या युद्धांमुळे तात्पुरते कर लावले जायचे. त्यावेळचे सम्राट किंवा अध्यक्ष तशी घोषणा करत. काम झालं, की कर काढले जायचे. १७९९ ते १८२६ या दरम्यान नेपोलियनच्या विरुद्ध लढण्यासाठी ब्रिटनमध्ये प्रथमत: कर लावण्यात आले. अमेरिकेत १८६१ ते १८६५ या काळात यादवी युद्धामुळे कर लागू झाले.

इंग्लंडमध्ये १८७४पासून आयकर लागू झाला. अमेरिकेत १९१३मध्ये १६वी घटनादुरुस्ती करून आयकर लागू करण्यात आला. एकेकाळी अमेरिकन्स हे करांच्याच विरोधात होते. चहावर प्रमाणाबाहेर कर लावल्यामुळेच बोस्टन टी पार्टीची घटना घडली होती. त्यामुळेच तर क्रांतीकारी युद्धाची ठिणगी पडली. इंग्लंड आणि अमेरिकेत आयकराची कल्पना पूर्णपणे राबविण्यासाठी पन्नास वर्षं लागली.

सुरुवातीला हे कर फक्त श्रीमंतांसाठी लागू करण्यात आले होते. अर्थात, या तारखांवरून हे स्पष्ट होत नाही. हाच मुद्दा मी आणि माईकनं नीट समजावून घ्यावा, असं

श्रीमंत डॅडना वाटायचं. करांची निर्मिती ही श्रीमंतांना शिक्षा म्हणून करण्यात येत आहे, असं गरीब आणि मध्यमवर्गीयांना सांगून ही कल्पना लोकप्रिय करण्यात आली आणि त्यामुळेच बहुसंख्य लोकांनी ती स्वीकारली, हे त्यांनी समजावून सांगितलं. याच कल्पनेतून सर्वसामान्यांनी या कराच्या बाजूनं मतदान केलं आणि तो घटनेनं कायदेशीर झाला. त्याचा उद्देश जरी श्रीमंतांना शिक्षा देणं हा असला, तरी वास्तवात त्यानं त्याच्या बाजूनं ज्यांनी मतदान केलं, त्या गरीब आणि मध्यमवर्गीयांनाच गुंडाळून टाकलं.

'एकदा पैशांची चव चाखल्यानंतर सरकारचीही भूक वाढली,' श्रीमंत डॅड सांगत होते, तुझे डॅड आणि मी दोन टोकांना आहोत. ते सरकारी अधिकारी आहेत आणि मी भांडवलदार. आम्हाला पैसे मिळतात; पण आमचं यश विरोधी गोष्टींवर मापलं जातं. त्यांना खर्च करण्यासाठी जो काही पैसा मिळतो, तो जास्तीत जास्त खर्च करणं, जास्तीत जास्त लोकांना नोकरीवर घेणं, यातच त्यांचं यश आहे. असं केलं, की त्यांची संस्था मोठी होते आणि त्यांच्या दृष्टीनं जेवढी संस्था मोठी, तेवढाच ती चालवणारा यशस्वी. सरकारमध्ये तुम्हाला तेवढा सन्मान मिळतो. दुसऱ्या बाजूला माझ्या संस्थेत मी जेवढी कमी माणसं कामाला घेतो, तितकाच माझा खर्च कमी होतो आणि माझे गुंतवणूकदार मला तेवढा सन्मान देतात. त्यामुळेच मला सरकारी माणसं आवडत नाहीत. त्यांची साध्यं आणि उद्दिष्टं उद्योजकांपेक्षा वेगळी असतात. सरकार जसजसं वाढत जातं, तसतसे त्याला अधिकाधिक डॉलर्स लागतात.'

माझ्या सुशिक्षित डॅडचा सरकारनं लोकांना मदत करण्यावर विश्वास होता. त्यांची जॉन एफ. केनडी यांच्यावर श्रद्धा होती. त्यांना शांतिसेना आवडायची. त्यांना शांतिसेनेची संकल्पना एवढी आवडली होती, की त्यांना जेव्हा मलेशिया, थायलंड आणि फिलिपिन्स इथं पाठवण्यात येणार होतं, तेव्हा त्यांना प्रशिक्षण देण्यासाठी यांनी खूप कष्ट घेतले होते. ते कायम जास्तीत जास्त अनुदान आणि बजेटमध्ये वाढ करून घेण्याच्या मागे असत. तसं केल्यानं त्यांना ते जिथं नोकरी करत होते, त्या शिक्षण खात्यात आणि शांतिसेनेमध्ये जास्तीत जास्त लोकांना नोकरीवर घेता आलं असतं.

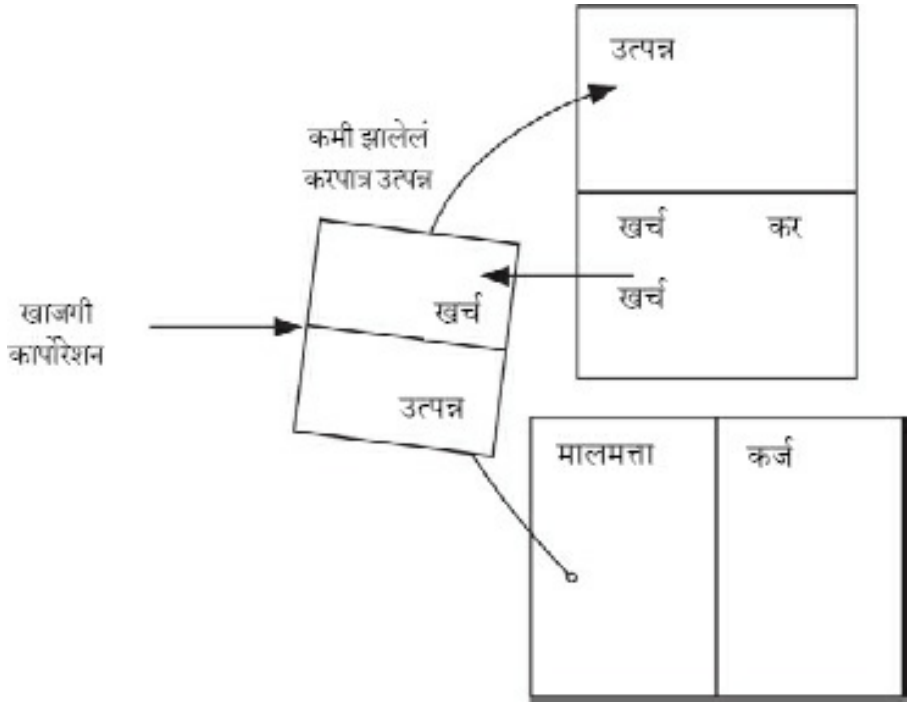
मी दहा वर्षांचा असेन तेव्हा. श्रीमंत डॅड म्हणायचे, की सरकारी नोकर म्हणजे आळशी चोरांची टोळी आहे. त्याचवेळी माझे गरीब डॅड म्हणायचे, की श्रीमंत लोक हे लोभी आणि लुच्चे आहेत. त्यांना जास्तीत जास्त कर भरायला भाग पाडलं पाहिजे. माझ्यासाठी हे सारंच अवघड होतं तेव्हा. मी शहरातल्या सर्वांत मोठ्या भांडवलदारासाठी काम करायचो आणि सरकारचे महत्त्वाचे अधिकारी असलेल्या वडिलांकडे परत यायचो. कोणावर विश्वास ठेवावा, हेच तेव्हा समजायचं नाही.

असो, आपण जेव्हा करांचा इतिहास पाहातो, तेव्हा अनेक मनोरंजक गोष्टी समोर येतात. मुळात ही करप्रणाली मंजूर झाली; कारण लोकांचा रॉबिनहुड सिद्धांतावर विश्वास होता. पुढे मात्र सरकारचीच पैशांची भूक वाढली आणि त्यांना मध्यमवर्गीयांनाही कराच्या जाळ्यात खेचण्याची गरज भासू लागली. मग ते आणखी खालीही उतरले.

दुसऱ्या बाजूला श्रीमंतांना यातही संधी दिसली आणि ते नियमांशी खेळू लागले. मी आधीच म्हटल्याप्रमाणे श्रीमंतांना कॉर्पोरेशन्सचं ज्ञान आधीपासूनच होतं. समुद्रावर जहाजं फिरू लागली, तेव्हापासूनच ही पद्धत वापरण्यात येत होती. प्रत्येक जलप्रवासामध्ये

आपली जोखीम मर्यादित राहावी, यासाठीच श्रीमंत लोकांनी कॉर्पोरेशन्सची निर्मिती केली. ते जलप्रवासाला अर्थपुरवठा करण्यासाठी कॉर्पोरेशनमध्ये पैसे ठेवायचे. ही कॉर्पोरेशन्स मग खलाशांच्या नियुक्त्या करत. एकदा सगळी कामं मार्गी लागली, की ते जहाज संपत्तीच्या शोधासाठी सफरीला निघायचं. जर ते जहाज हरवलं किंवा बुडालं, तर खलाशांचा जीव जायचा; पण गुंतवणुकदारांचा तोटा मर्यादित असायचा. कॉर्पोरेशनमध्ये गुंतवलेलाच पैसा बुडायचा. ही कॉर्पोरेट रचना तुमच्या इन्कम स्टेटमेंट आणि ताळेबंदाच्या बाहेर कशी राहाते, हे खालील आराखड्यावरून स्पष्ट होईल.

श्रीमंत लोक कसं खेळतात?



कॉर्पोरेशनच्या कायदेशीर रचनांच्या सामर्थ्याचं ज्ञान श्रीमंतांना असतं. त्यामुळे या गोष्टीचा गरीब किंवा मध्यमवर्गीयांपेक्षा त्यांनाच जास्त फायदा होतो. मला एक समाजवादी आणि दुसरे भांडवलदार डॅड प्रशिक्षण देत असल्यामुळे, श्रीमंत व्हायचं असेल, आर्थिक घडी उत्तम बसवायची असेल, तर भांडवलशाहीचं तत्त्वज्ञान जास्त योग्य आहे, याची जाणीवही मला लवकर झाली. समाजवादी मंडळींना आर्थिक बाबींचं ज्ञान नसतं आणि त्याची शिक्षा शेवटी ते स्वत:लाच देत असतात. 'श्रीमंतांकडून घ्या,' म्हणणाऱ्यांना काहीतरी फायदा होत असेलही; पण त्यावरही मात करण्याचा मार्ग श्रीमंतांनाच सापडायचा. त्यामुळेच शेवटी मध्यमवर्गीयांवरही कर लादले गेले. हे घडलं कारण श्रीमंतांना पैशांच्या सामर्थ्याचं ज्ञान होतं म्हणूनच; आणि हा विषय शाळेत शिकवलाच जात नाही.

श्रीमंतांनी बुद्धिजीवींवर कशी मात केली? एकदा श्रीमंतांकडून घ्या, हा कर मंजूर झाल्यानंतर सरकारी खजिना भरून वाहू लागला. सुरुवातीला लोक आनंदी होते. आलेला

पैसा सरकारी कर्मचारी आणि पुन्हा श्रीमंतांकडेच वळला. सरकारी कर्मचाऱ्यांना तो नोकरीच्या आणि पेन्शनच्या रूपानं मिळाला, तर श्रीमंतांना कंत्राटाच्या रूपानं. त्या पैशांतून गरीब आणि मध्यमवर्गीयांसाठी जी काही कामं करण्यात आली, त्याची कंत्राटं श्रीमंतांनाच मिळाली! सरकार हे पैशाचा खंदकच झालं होतं. प्रश्न निर्माण झाला, तो त्या पैशांच्या व्यवस्थापनातून. पैशांच्या वाहत्या राहाण्यातून. थोडक्यात सांगायचं, तर सरकारी धोरणामुळे. तुम्ही जर सरकारी अधिकारी असाल, तर स्वत:जवळ जास्तीचा पैसा न ठेवणं, तुमच्याकडे येणारा पैसा पूर्ण वापरणं बंधनकारक असतं. तुम्हाला पैसा वाचवता येत नाही. तुमच्याकडचा निधी जर पूर्णपणे वापरला गेला नाही, तर पुढच्या बजेटमध्ये तो तुम्हाला मिळतच नाही. तुमच्यावर अकार्यक्षमतेचा शिक्का बसतो. दुसऱ्या बाजूला व्यावसायिक जास्तीत जास्त पैसा वाचवतात आणि तीच त्यांची कार्यक्षमता समजली जाते.

सरकारी खर्चाचं वर्तुळ तयार झाल्यामुळे आणि त्याचा परीघ विस्तारू लागल्यामुळे पैशांची मागणी वाढली. ते मिळविण्यासाठी ज्यांनी कर धोरणाच्या बाजूनं मतदान केलं होतं, त्या गरीब आणि मध्यमवर्गीयांनाही कराच्या जाळयात खेचण्यात आलं. अस्सल भांडवलदारांनी करांच्या जंजाळातून सुटण्यासाठी मार्ग शोधला. त्यांनी कार्पोरेशन्सना मिळणाऱ्या संरक्षणाचा आधार घेतला. बहुसंख्य लोकांनी कार्पोरेशन्सच स्थापन केलेली नसतात. मुळात त्यांना हेच माहीत नसतं, की कॉर्पोरेशन म्हणजे एखादी वस्तू किंवा गोष्ट नाही. कॉर्पोरेशन म्हणजे काही कागदपत्रं असलेली एक फाईल असते. त्या फाईलची सरकार दरबारी नोंदणी केलेली असते आणि ती फाईल वकिलाच्या कपाटात पडून असते. कार्पोरेशन म्हणजे काही एखादी मोठी इमारत नाही किंवा फॅक्टरी नाही. कॉर्पोरेशन हा एक कायदेशीर दस्तऐवज असतो, जो आत्मा नसलेली व्यक्ती तयार करत असते. कॉर्पोरेशन्समुळे श्रीमंतांच्या संपत्तीला पुन्हा एकदा संरक्षण मिळालं. आयकर कायदा संपूर्णपणे लागू झाल्यानंतर तर कॉर्पोरेशन्स भलतेच लोकप्रिय झाले; कारण त्यांच्या उत्पन्नावरील कर हा व्यक्तिगत उत्पन्नावरील करापेक्षा कमी होता. शिवाय ठराविक खर्च हे कॉर्पोरेशनच्या नावाखाली कर न भरताही करता येत होते.

आहे रे आणि नाही रे या दोन गटांमधील युद्ध अनेक शतकं सुरू आहे. हे युद्ध आहे 'श्रीमंतांकडून घ्या' म्हणणारे आणि श्रीमंत यांच्यामध्ये. जेव्हा जेव्हा आणि जिथं जिथं असे कायदे मंजूर केले जातात, तिथं हे युद्ध सुरू होतं आणि हा प्रकार कायमच सुरू राहील. अडचण हीच आहे, की ज्यांना याविषयी, पैशांविषयी काहीही माहिती नसते किंवा कमी माहिती असते, ते या युद्धात बरंच काही गमावतात. ते रोज सकाळी उठतात, भरपूर काम करतात आणि तेवढाच करही देतात. हेच खेळ श्रीमंत कशाप्रकारे खेळतात हे समजलं, तर तेही तसं करू शकतील. तसं झालं, की ते आर्थिक स्वातंत्र्याच्या मार्गावर असतील. म्हणूनच मी ज्या ज्या वेळी 'शाळेत जा, शिका आणि सुरक्षित नोकरी शोधा,' असा सल्ला ऐकतो, तेव्हा दचकतो. एखाद्या कर्मचाऱ्याकडे सुरक्षित नोकरी असू शकते; पण तो अर्थसाक्षर नसेल, तर त्याची या चक्रातून सुटका होणारच नाही.

सामान्य अमेरिकन्स आज किमान पाच ते सहा महिने कर भरण्यासाठीच काम करतात. माझ्या मते हा काळ खूपच मोठा आहे. तुम्ही जितके जास्त पैसे कमावता, तितके

जास्त सरकारला देता. म्हणूनच तर 'श्रीमंतांकडून घ्या,' या ठरावाला ज्यांनी पाठिंबा दिला, तोच वर्ग आज त्याचे परिणाम भोगताना दिसतो आहे.

जेव्हा जेव्हा श्रीमंतांना शिक्षा करण्याचा प्रयत्न होतो, तेव्हा तेव्हा ते ती गोष्ट चुपचाप मान्य करत नाहीत, त्यावर प्रतिक्रियाही देतात. त्यांच्याकडे पैसा, त्यामुळे आलेली ताकद आणि परिस्थिती बदलण्याची जिगर असते. ते आपखुशीनं कर भरतात, फक्त त्याचा बोजा कमी करण्याचा प्रयत्न करतात. ते हुशार वकिलांना नोकरीवर ठेवतात. कायदा बदलण्यासाठी किंवा त्यातून पळवाट काढू देण्यासाठी राजकारण्यांना पटवतात. त्यांच्याकडे असा बदल घडवून आणण्याची साधनं असतात.

अमेरिकेतील करांचा कायदा हा इतर मार्गांनी कर वाचवण्याला परवानगी देतो. त्यासाठीची विविध साधनं सगळ्यांसाठीच खुली आहेत. ती सामान्य लोकांना फारशी माहिती नसतात. श्रीमंत लोक कर कमी करण्यासाठी मार्ग शोधत असल्यामुळे त्यांना ती झटकन सापडतात. आपण १०३१–इंटर्नल रेव्हेन्यू कोडचंच उहादरण घेऊ. या अन्वये एखाद्यानं भांडवली फायदा घेऊन आपली रिअल इस्टेट विकली आणि अधिक किमतीची दुसरी रिअल इस्टेट घेतली, तर त्याला या कलमाद्वारे फायद्यावरच्या करात सूट मिळते. याचाच अर्थ तुम्ही जर इथं खेळतं भांडवल ठेवणार असाल, व्यवहार सुरूच ठेवणार असाल, तर तुमच्या फायद्यावर कर द्यावा लागत नाही. ही करबचत कायदेशीररीत्या देऊ केलेली आहे. जे लोक याचा फायदा घेत नाहीत, ते मालमत्तेचा रकाना वाढविण्याची संधी घालवत आहेत.

गरीब आणि मध्यमवर्गीयांकडे ज्याचा आधार घेता येईल, असं काहीच नसतं. त्यामुळे ते एकाच जागी बसून राहातात आणि सरकारी सुया दंडात टोचून रक्तदान करू देतात. खूप कर भरणाऱ्यांची संख्या पाहून किंवा सरकारला घाबरून थोडीच करसवलत मिळवणाऱ्यांना पाहून मला नेहमीच धक्का बसतो. सरकारी टॅक्स एजंट हा किती घाबरवणारा असू शकतो, हे मलाही माहीत आहे. त्यामुळे उद्योगच बंद केलेले किंवा सरकारच्या चुकीमुळे उद्ध्वस्त झालेले माझेही कितीतरी मित्र आहेत. मला हे सारं स्पष्टपणे दिसत होतं; पण जानेवारी ते मेपर्यंत सरकारसाठी काम करण्याची किंमत ही घाबरण्याच्या किमतीपेक्षा कितीतरी पटींनी जास्त आहे. माझे गरीब डॅड या परिस्थितीशी कधीच झुंजले नाहीत. तसे श्रीमंत डॅडही झुंजले नाहीत; पण ते चलाखीनं खेळले. त्यांनी ते सारं कॉर्पोरेशन्सच्या माध्यमातून साधलं.

मी श्रीमंत डॅडकडून शिकलेला पहिला धडा आता तुम्हालाही आठवत असेल. त्यावेळी मी नऊच वर्षांचा होतो. मला त्यांनी माझ्याशी बोलण्याचा निर्णय घेईपर्यंत बसून राहावं लागायचं. मी अनेकदा त्यांची वाट पाहात त्यांच्या ऑफिसमध्ये बसून राहायचो. हे ते हेतुपुरस्सर करत होते. त्यांची ताकद माझ्या लक्षात यावी आणि एक दिवस आपणही अशी ताकद कमवावी, अशी तीव्र इच्छा माझ्या मनात निर्माण व्हावी, असं त्यांना वाटायचं. मी त्यांच्याकडे अनेक वर्ष शिकलो. अभ्यास केला. ज्ञान हेच सामर्थ्य आहे. पैशांसोबत खूप सामर्थ्य येतं; पण ते सांभाळण्यासाठी ज्ञानाचंच सामर्थ्य लागतं, हे विचार त्यांनी माझ्याकडून घोटून घेतले. हे ज्ञान नसेल, तर तुम्ही फेकले जाता. माईकला आणि मला ते नेहमी सांगत, की कर्मचाऱ्याला सगळ्यात जास्त छळणारा माणूस मालक किंवा

पर्यवेक्षक नसतो, तर तो कर आकारणारा असतो. तुम्ही त्याला संधी दिलीत, तर तो शक्य तितका कर लावतो.

आमचा पहिला धडा होता, पैशांसाठी काम करू नका. पैशाला तुमच्यासाठी काम करू द्या, तो याच सामर्थ्याविषयी होता. तुम्ही जर पैशांसाठी काम करत असाल, तर तुम्ही हेच सामर्थ्य मालकाला देता. तुमचा पैसा जर तुमच्यासाठी काम करत असेल, तर ते सामर्थ्य तुमच्या ताब्यात राहातं.

पैशांची ताकद आपल्यासाठी काम करते, हे आम्हाला समजल्यावर त्यांना वाटायचं की आता आम्ही आर्थिक दृष्ट्या चलाख व्हावं. अशा छळणाऱ्या लोकांपासून स्वत:चा बचाव करायचा असेल, तर तुम्हाला कायद्यांची माहिती असणं आवश्यक आहे. ही प्रणाली कशी काम करते, याचीही पूर्ण माहिती असायला हवी. तुम्ही जर या गोष्टींत अज्ञानी असाल, तर तुम्हाला छळणं अगदी सोपं आहे. हे सारं कशाविषयी चाललंय, हे माहिती असेल, तरच लढायची संधी मिळते. त्यामुळेच चलाख लोक टॅक्स अकाउंटंट आणि वकिलांना भरपूर पैसे देतात. सरकारच्या तिजोरीत भराव्या लागणाऱ्या रकमेपेक्षा ते खूपच कमी असतात. तुम्ही चलाख व्हा, म्हणजे छळ होणार नाही, हा माझ्यासाठीचा धडा होता. त्याचा उपयोग त्यांनी आयुष्यभर केला. त्यांना कायदा माहीत होता; कारण ते कायद्याला धरून राहाणारे आणि तो पाळणारे नागरिक होते. 'तुम्ही बरोबर आहात, हे तुम्हाला माहिती असलं, की तुम्ही लढा देऊ शकता. अगदी तो लढा रॉबिनहुड आणि त्याच्या आनंदी दोस्तांच्या विरोधात असला तरीदेखील,' ते सांगायचे.

माझ्या उच्चशिक्षित डॅडनं मला मोठ्या आणि ताकदवान कॉर्पोरेशन्समध्ये नोकरी मिळवण्याचा प्रयत्न करण्याला नेहमीच प्रोत्साहन दिलं. ते मला कॉर्पोरेशनची शिडी चढण्यासाठी आवश्यक असणारे गुण नेहमी समजावून सांगत; पण त्यांना हे माहीत नव्हतं, की मी तिथं गेलो, की मालकाकडून मिळणाऱ्या पगाराच्या चेकवरच पूर्णपणे अवलंबून राहीन. तसं झालं, की माझ्यात आणि आपलं संपूर्ण दूध काढू देणाऱ्या गायीत फरक काय राहील?

मी जेव्हा गरीब डॅडचा सल्ला श्रीमंत डॅडच्या कानी घातला, तेव्हा ते हसून म्हणाले, 'पण, शिडीचाच मालक का होत नाहीस?'

एखाद्या तरुणाला स्वत:च्या कॉर्पोरेशनचा मालक होण्यास ते का सुचवत होते, ते माझ्या लक्षात आलं नव्हतं. ही कल्पना अशक्यप्राय वाटत होती, तरीदेखील मी त्यानं हुरळूनही गेलो होतो. कल्पनाशक्तीच्या जोरावर मी ते दृश्यही पाहू शकत होतो. अनेक प्रौढ माणसं एका तरुणाच्या मालकीच्या कंपनीत काम करतील, हे नक्कीच वेगळं होतं.

मुद्दा एवढाच, की त्यावेळी श्रीमंत डॅडनं असं सांगितलं नसतं, तर मी माझ्या गरीब डॅडचा सल्ला ऐकलादेखील असता. श्रीमंत डॅड अधूनमधून आठवण करून देत असल्यामुळेच स्वत:च्या मालकीची कॉर्पोरेशन असावी, हे स्वप्न जागं राहिलं. तीच कल्पना मला वेगळ्या मार्गावर घेऊन गेली. पंधरा किंवा सोळा वर्षांचा असतानाच मला आपण उच्चशिक्षित डॅडनं दाखवलेल्या मार्गावरून चालू शकणार नाही, याची जाणीव झाली. पुढे कसं होईल किंवा मुळात हे कसं शक्य होईल, तेदेखील मला माहीत नव्हतं; पण माझे बाकीचे वर्गमित्र ज्या मार्गावरून जाणार होते, तिकडे मी नक्कीच वळणार नव्हतो. याच

निर्णयामुळे माझं आयुष्य बदलून गेलं.

विशीच्या मध्यावर असताना मला श्रीमंत डॅडच्या सल्ल्याची वारंवार आठवण होऊ लागली. त्यावेळी मी नुकताच मरिन कॉर्पसमधून बाहेर पडलो होतो. मी खूप पैसा मिळवत होतो; पण जेव्हा पगाराचा चेक पाहायचो, तेव्हा निराश व्हायचो. माझ्या पगारातून खूप वजावट होत होती. मी जेवढं जास्त काम करायचो, तेवढी ती वजावटही वाढायची. मी जसजसा यशस्वी होऊ लागलो, तसं माझ्या बढती आणि पगाराबद्दल बोललं जाऊ लागलं. तेव्हा मी फुशारुन जायचो; पण त्याचवेळी श्रीमंत डॅडचा सल्ला कानी घुमायचा. 'तू कोणासाठी काम करतो आहेस?' 'तू कोणाला श्रीमंत करतो आहेस?'

१९७४मध्ये मी झेरॉक्समध्ये काम करत होतो. त्यावेळी मी माझ्या पहिल्यावहिल्या कॉर्पोरेशनला आकार द्यायला सुरुवात केली. आता मी माझ्या उद्योगाकडे लक्ष देऊ लागलो होतो. माझ्या मालमत्तेच्या रकान्यात आधी थोडीशी मालमत्ता होतीच. आता मी तो रकाना मोठा करण्याचा निश्चय केला होता. सगळ्या वजावटी झालेले पगाराचे चेक पाहून मला श्रीमंत डॅडच्या सल्ल्यामागचा अर्थ जाणवू लागला होता. मी जर उच्चशिक्षित डॅडचा सल्ला मानला, तर पुढे काय होईल, हे मला स्पष्ट दिसत होतं.

अनेक मालकांना असं वाटतं, की त्यांना स्वत:चा व्यवसाय सांभाळा असं सांगणं हे त्या व्यवसायासाठीच चांगलं नाही. काही बाबतीत हे खरंही असेल; पण स्वत:च्या व्यवसायावर लक्ष एकाग्र करणं, मालमत्तेत वाढ करणं यामुळे मी चांगला कर्मचारी झालो. माझ्यासमोर एक उद्दिष्टं होतं. त्यामुळे मी लवकर यायचो आणि मनापासून काम करायचो. मला रिअल इस्टेटमध्ये गुंतवणूक करायची होती आणि त्यासाठी पैसे साठवायचे होते. हवाई आता भरभराटीकडे वाटचाल करू लागलं होतं. आपण भरभराटीच्या सुरुवातीच्या टप्प्यावर आहोत, हे लक्षात आल्या आल्या मी जास्तीत जास्त झेरॉक्स मशिन विकायला सुरुवात केली. मी जास्त मशिन विकली, की मला जास्त पैसे मिळत आणि पगारातूनही जास्त वजावट व्हायची. ते मला प्रेरणा देणारं होतं. मला कर्मचारी असण्याच्या सापळ्यातून बाहेर पडायचं होतं. १९७५मध्ये मी पहिल्या पाच विक्रेत्यांमधला एक होतो. अनेकदा पहिल्या क्रमांकावरही होतो. या रॅट रेसमधून बाहेर पडणं माझ्यासाठी आता अत्यावश्यक झालं होतं.

माझ्या कॉर्पोरेशनचं कामही चांगलं चाललं होतं. ती रिअल इस्टेट होल्डिंग कंपनी होती. तीन वर्षांच्या आतच माझ्या कॉर्पोरेशनची कमाई झेरॉक्समधल्या कमाईपेक्षा कितीतरी जास्त होती. मालमत्तेच्या रकान्यात मी जेवढा पैसा मिळवत होतो, स्वत:च्या कॉर्पोरेशनमध्ये मिळवत होतो, तो माझ्यासाठी काम करत होता. झेरॉक्स मशिन विकता विकताच मला श्रीमंत डॅडचा सल्ला पूर्णपणे समजू लागला होता. माझ्या मिळकतीतून येणारा कॅश फ्लो इतका सामर्थ्यवान होता, की कंपनीनं मला माझी पहिली पोर्शे कार विकत घेऊन दिली. माझे झेरॉक्समधले सहकारी समजत होते, की मी मिळणारा पैसा उधळतो आहे. मी तसं करत नव्हतो, तर झेरॉक्सकडून मिळणारं कमिशन मालमत्तेत गुंतवत होतो.

माझा पैसा हा अधिक पैसा मिळवण्यासाठी खूप कष्ट करत होता. माझ्या मालमत्तेच्या रकान्यातला प्रत्येक डॉलर हा एक श्रेष्ठ दर्जाचा कर्मचारी होता. ते सारे

अधिक कर्मचारी निर्माण व्हावेत आणि मालकाला करापूर्वीच्या खर्चातून नवी पोर्शे विकत घेता यावी, यासाठी ते खूप कष्ट करत होते. मी झेरॉक्ससाठी काम करत होतो, कॉर्पोरेशन माझ्यासाठी काम करत होती आणि माझी पोर्शे हा त्याचा पुरावा होती.

माझ्या श्रीमंत डॅडनं दिलेल्या ज्ञानाचा फायदा घेत मी रॅट रेसमधून बाहेर पडू शकलो. हे शक्य झालं; कारण मी उत्तम आर्थिक ज्ञान मिळवलं होतं. या आर्थिक ज्ञानाशिवाय मी आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवूच शकलो नसतो. मी आता हे ज्ञान वाटण्याच्या हेतूनं अर्थविषयक परिषदांमध्ये इतरांना शिकवतो. मी जिथं जिथं शिकवतो, तिथं हे नक्की सांगतो की आर्थिक बुध्द्यांक हा चार ढोबळ नैपुण्य आणि विशेष ज्ञानाच्या आधारावर अवलंबून असतो.

पहिलं म्हणजे अकाउंटिंग : याला मी आर्थिक साक्षरता म्हणतो. तुम्हाला जर साम्राज्य उभं करायचं असेल, तर हे अत्यावश्यक कौशल्य आहे. तुमच्यावर पैशांची जेवढी मोठी जबाबदारी असते, तेवढं या विषयाचं अचूक ज्ञानही आवश्यक असतं. ते नसेल, तर तुमचा डोलारा कधीही कोसळू शकतो. ही मेंदूची डावी बाजू आहे. अर्थसाक्षरता म्हणते तुम्हाला फायनान्शिअल स्टेटमेंट वाचता येणं आणि त्याचं आकलन होणं. ही क्षमता तुम्हाला कोणत्याही व्यवसायाची शक्तिस्थानं आणि मर्मस्थानं स्पष्टपणे दाखवते.

दुसरं म्हणजे गुंतवणूक : याला मी पैशानं पैसा मिळवण्याचं शास्त्र समजतो. यात व्यूहरचना आणि सूत्र गुंफलेले आहेत. ही मेंदूची उजवी बाजू किंवा सर्जनशीलता आहे.

तिसरं म्हणजे बाजारपेठ समजावून घेणं : हे मागणी आणि पुरवठ्याचं शास्त्र आहे. बाजारपेठेचं तंत्रज्ञान समजावून घेणंही खूप आवश्यक आहे. ते भावनेच्या जोरावर चालतं. १९९६च्या ख्रिसमसमध्ये जे काही झालं, ते भावनेच्या जोरावर चालणाऱ्या बाजाराचं उदाहरण होतं. दुसरी गोष्ट आहे पायाभूत, मूळआधार किंवा गुंतवणुकीची समज. बाजाराची चालू स्थिती पाहाता गुंतवणूक करणं योग्य की अयोग्य याचा निर्णय घेता येणं.

बहुसंख्य लोक असा विचार करतात, की गुंतवणूक आणि बाजारपेठ समजावून घेणं या गोष्टी मुलांच्या दृष्टीनं खूपच गुंतागुंतीच्या आहेत. मुलांना या विषयाचं ज्ञान आधीपासूनच असतं, हे त्यांना समजत नाही. ज्यांना एल्मो डॉलबाबत फारसं माहीत नाही, त्यांनी सीसम स्ट्रीटमधील ते पात्र आठवून पाहावं. १९९६च्या ख्रिसमसपूर्वी हे पात्र लहान मुलांमध्ये खूप लोकप्रिय होतं. त्याच्या बाहुल्याही निघाल्या होत्या. त्यामुळे ख्रिसमसची भेट म्हणून बहुतेक साऱ्या मुलांना हीच बाहुली हवी होती. त्यांच्या खरेदीच्या यादीत ती पहिल्या क्रमांकावर होती. तिची जाहिरातही मोठ्या प्रमाणावर होत होती; पण बाजारात मात्र त्याचा तुटवडा होता. मोठी मागणी आणि पुरवठ्याच्या अभावामुळे बाजारात तीव्र घबराट पसरली होती. विकण्यासाठी दुकानात त्या बाहुल्याच नसल्यामुळे पैसे मिळवण्याची पहिली संधी हुकली होती. ज्यांना ती बाहुली मिळाली नाही, त्यांना आपल्या हिरमुसल्या मुलांसाठी दुसरं खेळणं घ्यावं लागलं. या बाहुलीच्या अविश्वसनीय लोकप्रियतेबद्दल मला काही वाटलं नाही. मागणी आणि पुरवठ्याच्या अर्थशास्त्राचं ते उत्तम उदाहरण होतं. हीच गोष्ट शेअर्स, बाँड, रिअल इस्टेट आणि बेसबॉल कार्डच्या बाजारात घडत असते.

चौथं म्हणजे कायदा : अकाउंटिंग, गुंतवणूक आणि बाजार यांच्याविषयीच्या

तांत्रिक कौशल्या भोवती गुंफलेल्या कॉर्पोरेशनचा वापर केला, तर वाढ स्फोटासारखी होते. एखाद्याला जर कॉर्पोरेशन आणि तिला मिळत असलेल्या कर सवलतीविषयीची माहिती असेल, तर तो एखादा कर्मचारी किंवा व्यवसायाच्या मालकापेक्षा कितीतरी अधिक वेगानं श्रीमंत होतो. चालणं आणि उडणं एवढा फरक असतो. हा फरक जर दीर्घकालीन संपत्तीचा असेल, तर तो खूप मोठा असतो.

१. करांचा फायदा : कॉर्पोरेशन एखाद्या व्यक्तीपेक्षा खूपकाही करू शकते. उदा. कर भरण्यापूर्वी खर्चाचे पैसे देणं. हा सगळा भाग विशेष नैपुण्याचा आहे. तो खळबळजनक आहे. फक्त तुमच्याकडे बऱ्यापैकी मालमत्ता आणि उद्योगधंदा असेल, तरच त्यात उतरणं श्रेयस्कर.

कर्मचारी पैसे मिळवतात, त्यावर कर भरतात आणि जे आहे त्यातच कालक्रमण करण्याचा प्रयत्न करतात. कॉर्पोरेशन्स उत्पन्न मिळवते, शक्य तो सर्व खर्च करते, आणि जे उरलं असेल त्यावर कर भरते. कॉर्पोरेशन ही कर भरण्यापासूनची सर्वांत मोठी आणि कायदेशीर पळवाट आहे, ज्याचा उपयोग श्रीमंत करतात. तुमच्या गुंतवणुकी चांगला कॅश फ्लो निर्माण करत असतील, तर कॉर्पोरेशन्स उभ्या करणं सोपं आणि कमी खर्चिक आहे. उदाहरणार्थ तुमच्या मालकीची कॉर्पोरेशन असेल, तर हवाईमधल्या सुट्ट्या म्हणजे बोर्ड मीटिंग असते, तुमची सुटी, बोर्ड मीटिंग, गाडीची देणी, विमा वगैरे गोष्टी म्हणजे कंपनी खर्च आहेत. एखाद्या हेल्थक्लबचं सदस्यत्वदेखील कंपनी खर्चातच येतं. हॉटेलमधील जेवणाचं अर्धं बीलही कंपनीच्या खर्चात येतं. असे कितीतरी खर्च कंपनीच्या नावे दाखवता येतात. इत्यादी इत्यादी. फक्त ते करपूर्व असण्याची काळजी घ्या.

२. खटल्यांपासून संरक्षण : आपण भांडखोर आणि खटले भरण्याची आवड असणाऱ्या समाजात राहातो. आपल्याला मिळणाऱ्या प्रत्येक गोष्टीत दुसऱ्याला वाटा हवा असतो. त्यामुळेच श्रीमंत कॉर्पोरेशन्स कायदेशीर संरक्षक साधनं वापरून आपली संपत्ती इतरांपासून लपवत असतात. जेव्हा एखादी व्यक्ती श्रीमंत व्यक्तीवर दावा दाखल करते, तेव्हा त्यांना बहुतेकवेळा अशा संरक्षक साधनांना तोंड द्यावं लागतं. नंतर त्यांच्या असं लक्षात येतं, की श्रीमंत व्यक्तीच्या मालकीचं काहीच नसतं. त्यांचं प्रत्येक गोष्टीवर नियंत्रण असतं; पण ते कशाचेही मालक नसतात. बहुसंख्य लोक प्रत्येक गोष्ट स्वत:च्या मालकीची ठेवण्याचा प्रयत्न करतात आणि शेवटी त्याबद्दल सरकारकडे किंवा खटला भरणाऱ्यांकडे गमावून बसतात. या गोष्टी ते रॉबिनहुडच्या गोष्टीतून शिकले आहेत. श्रीमंतांकडून घ्या आणि गरीबांना द्या.

अर्थात, स्वत:च्या मालकीची कॉर्पोरेशन असण्यासाठी लागणाऱ्या विशेष गोष्टींसाठी हे पुस्तक नाही. मी एवढंच सांगेन, की तमच्याजवळ कोणत्याही प्रकारची कायदेशीर संपत्ती असेल, तर कॉर्पोरेशन देत असलेले फायदे आणि कादयेशीर संरक्षण यांविषयी अधिक माहिती घ्या. या विषयावर खूप पुस्तकं उपलब्ध आहेत. त्यामध्ये फायद्यांबद्दल तपशीलवार माहिती आहे. त्याखेरीज ती कॉर्पोरेशन उभी करण्याविषयीही सखोल

माहिती देतात.

आर्थिक बुध्द्यांक हा अनेक कौशल्य, उपजत बुद्धी आणि विशेष कौशल्य यांचं एकत्रीकरण आहे. तुमची महत्त्वाकांक्षा जर मोठ्या प्रमाणात संपत्ती मिळवणं ही असेल, तर ही कौशल्यं आत्मसात करायला हवीत. त्यांचा संयोग आर्थिक बुध्दिमत्तेचाही विस्तार करतो.

सारांश

कॉर्पोरेशन श्रीमंत मालक	कॉर्पोरेशनचे कर्मचारी
१. कमावतात	१. कमावतात
२. खर्च करतात	२. कर भरतात
३. कर भरतात	३. खर्च करतात

आम्ही अशी शिफारस करु, की तुमच्या एकंदर आर्थिक व्यूहरचनेचा भाग म्हणून, तुम्ही मालमत्तेभोवती गुंफलेल्या कॉर्पोरेशनचे मालक असावं.

धडा पाचवा

श्रीमंत लोक पैसा निर्माण करतात

प्रकरण सहा

धडा पाचवा :

श्रीमंत लोक पैसा निर्माण करतात

काल रात्री मी लिखाण करता करता थोडा थांबून टीव्ही पाहात होतो. टीव्हीवर ॲलेक्झांडर ग्रॅहम बेल यांच्यावरचा एक कार्यक्रम सुरू होता. त्यांनी टेलिफोनचा शोध लावला. त्याचं पेटंटही घेतलं होतं आणि त्यांना खूप त्रास होत होता. त्रास कोणता, तर त्यांनी शोधलेल्या, निर्माण केलेल्या टेलिफोन नावाच्या यंत्राला प्रचंड मागणी होती आणि ती त्यांना वैयक्तिक पातळीवर पुरवता येत नव्हती. तेवढ्या मोठ्या प्रमाणावर निर्मिती करण्यासाठी मोठ्याच कंपनीची गरज होती. त्यामुळे ते त्या काळातील सर्वांत मोठ्या कंपनीकडे, वेस्टर्न युनियनकडे गेले. त्यांनी या कंपनीला त्यांचं पेटंट आणि छोटी कंपनी एक लाख डॉलर्सला विकण्याची ऑफर दिली. वेस्टर्न युनियनच्या अध्यक्षांना ती चेष्टाच वाटली. एक लाख डॉलर्स ही किंमत हास्यास्पद मोठी आहे, असं त्यांनी सांगितलं आणि ऑफर नाकारली. नंतर जे काही घडलं, तो इतिहास आहे. त्या शोधातून अब्जावधी डॉलर्सचा व्यवसाय उदयास आला आणि एटी अँड टीचा जन्म झाला.

हा कार्यक्रम संपला आणि लगेचच संध्याकाळच्या बातम्या सुरू झाल्या. त्यामध्ये एका स्थानिक कंपनीच्या नोकर कपातीची बातमी होती. कामगार खवळलेले होते. कंपनीचा मालक आपल्यावर अन्याय करतो आहे, अशी ते ओरड करत होते. बातमीत एक दृश्य वारंवार दाखवलं जात होतं. साधारण पंचेचाळीशीचे एक गृहस्थ आपली पत्नी आणि दोन लहानग्यांसोबत प्लँटच्या दाराशी उभे होते. त्यांना आत जायचं होतं आणि सुरक्षारक्षक जाऊ देत नव्हते. ते त्या कंपनीत मॅनेजर होते आणि त्यांचीही नोकरी गेली होती. त्यांनी नुकतंच घर घेतलं होतं आणि नोकरी गेल्यामुळे तेही हातातून जाण्याची शक्यता होती. त्यामुळे ते सतत आपल्याला कामावर घ्या, अशी आर्जवं करत होते. त्यांची बायको आणि मुलंही भेदरलेली होती. टीव्हीचा कॅमेरा सतत त्यांच्या चेहेऱ्यावर होता. सारं जग ती बातमी पाहात होतं. त्यात मीदेखील होतो, हे वेगळं सांगायला नको.

मी १९८४ पासून व्यावसायिक धर्तीवर कार्यशाळा घेऊ लागलो. तो खूप सुंदर अनुभव असतो. अर्थात, कधीकधी त्रासही होतो. मी आतापर्यंत हजारो लोकांना शिकवलं आहे. मला आपल्या साऱ्यांमध्ये एक समान गोष्ट आढळली. आपल्या सगळ्यांनाच प्रचंड कार्यशक्ती आणि ईश्वरी देणगी लाभलेली आहे. तरीदेखील आपण मागेच राहातो; कारण आपण सतत स्वत:बद्दलच साशंक असतो. एखाद्या गोष्टीची नीट माहिती नाही, तांत्रिक माहिती नाही, ही मागं राहाण्याची कारणं नाहीत. आत्मविश्वास नसतो, हेच मुख्य कारण. काहींमध्ये तर परिस्थिती अधिकच बिकट असते.

आपण पदवीधर होऊन बाहेर पडल्यानंतर त्या पदव्यांना बाहेरच्या जगात किती

महत्त्व असतं, हेही साऱ्यांनाच माहीत आहे. शाळा–कॉलेजांच्या बाहेरच्या जगात या पदव्या आणि गुणांखेरीज आणखी काही गोष्टींची गरज असते. त्या गुणांना धैर्य, उद्धटपणा, फुशारकी, लबाडी, कावेबाज, धाडसी, हुषार, चिंगूस, चिकट्या अशा विविध नावांनी संबोधलं जातं. तुम्ही त्याला काहीही म्हणा; पण ही जी काही गोष्ट आहे, त्यामुळेच त्या त्या व्यक्तीचं भविष्य ठरत असतं. तिथं फक्त पदव्या आणि गुण उपयोगाचे नसतात.

आपल्या प्रत्येकातच धैर्य, हुशारी आणि शौर्य हे गुण असतात. या गुणांची अजून एक बाजू आहे. माणसं गुडघ्यावर बसून भीकही मागू शकतात. मरिन कॉर्पसमध्ये असताना मी वैमानिक म्हणून व्हिएतनाममध्ये एक वर्ष काढलं होतं. त्यावेळी मी माझ्यातल्या या दोन्ही गुणांचा चांगलाच अनुभव घेतलाय.

लोकांना शिकवताना एक शिक्षक म्हणून माझ्या असं लक्षात आलं, की अतिरेकी भीती आणि स्वत:बद्दलची शंका यांमुळे व्यक्तिगत बुध्दिमत्तेला हानी पोहोचते आहे. मुलांना उत्तरं माहीत असतात; पण ती कृतीत आणायचं धैर्य त्यांच्यात नसतं. या गोष्टीचं मला खूप वाईट वाटतं. त्यामुळेच तर बाहेरच्या जगात बऱ्याचदा हुशार मुलं मागे पडतात आणि धाडसी मुलं पुढे जातात.

माझ्या व्यक्तिगत अनुभवावरून सांगतो, की आर्थिक बुध्दिमत्तेला धैर्य आणि तांत्रिक माहिती दोन्हींची सोबत असावी लागते. आपल्यावर भीतीचा पगडा असला, की बुध्दिमत्ता दबून राहाते. माझ्या वर्गांमध्ये मी विद्यार्थ्यांना जोखीम घ्यायला शिकण्यासाठी उद्युक्त करत असतो. मी त्यांना कायम सांगतो, की धीट व्हा, तुमची भीती दूर करा, तिचं हुशारी आणि शक्तीत रूपांतर करा. काहींना याचा उपयोग होतो, तर काही घाबरतच राहातात. मला हे समजतं, की बहुतेक जण पैशांविषयी सुरक्षितच खेळतात. मी जोखीम का घेऊ, माझा आर्थिक बुध्द्यांक वाढविण्यासाठी प्रयत्न का करू, मी अर्थसाक्षर का होऊ, असे प्रश्न मलाही विचारले गेले. त्यावर मी एकच उत्तर देतो, 'केवळ निवडण्याचा हक्क असावा म्हणून.'

भविष्यात खूप बदल होणार आहेत. ॲलेक्झांडर ग्राहम बेल यांच्यासारखी अनेक माणसं समोर येतील. बिल गेट्स यांच्यासारखीही शेक डो माणसं असतील. जगभर मायक्रोसॉफ्टसारख्या यशस्वी कंपन्या निर्माण होतील. त्याचबरोबर दिवाळखोरी, टाळेबंदी, नोकरकपातीसारख्याही अनेक घटना घडतील.

भविष्यात घडणाऱ्या गोष्टी दिसत असतानाही आपण 'आर्थिक बुध्द्यांक का वाढवायचा,' असा प्रश्न विचारत असू, तर त्याचं उत्तरही स्वत:लाच विचारायला हवं. मी हे का करतो, हे मात्र तुम्हाला सांगू शकेन. सध्याचा काळ हा जगण्यासाठी फार सुंदर आहे. मला बदलांची भीती वाटत नाही. मी त्यांचं स्वागतच करतो. पगारवाढ मिळत नाही, या चिंतेपेक्षा मला लक्षावधी डॉलर्स कमावण्याची संधी दिसते आणि मला ती जास्त आनंददायी वाटते. ज्या काळात आपण सध्या आहोत, तो जगात कधी नव्हे एवढा वेगळा आणि प्रचंड घडामोडींचा आहे. या वर्षी हे असं झालं होतं, वगैरे दाखले या काळासाठी देताच येत नाहीत. काही पिढ्यांनंतर लोक मागे वळून आपल्या काळाकडे पाहातील आणि म्हणतील, की अरे हा काळ किती वेगळा आणि घडामोडींनी भरलेला होता. जुन्याचा शेवट आणि नव्याची सुरुवात यामधला हा काळ होता. तो असाच प्रचंड घडामोडींचा,

गोंधळाचा आणि खळबळजनक होता.

त्यामुळे तुम्ही जर तुमचा आर्थिक बुध्दयांक वाढवलात, तर तुमचीच भरभराट होईल. वाढवला नाहीत, तर तुम्ही कायम घाबरलेले, भेदरलेले राहाल. काहीजण प्रत्येक गोष्टीचा सामना धीटपणे करत पुढे जाताना तुम्ही पाहात राहाल. त्याचवेळी तुम्ही एका नष्ट होत चाललेल्या जीवनाला चिकटून राहिलेले असाल.

तीनशे वर्षांपूर्वी संपत्ती जमिनीवरून मोजली जायची. ज्याच्याकडे जितकी जमीन, तितका तो श्रीमंत. त्यानंतर कारखाने, तयार माल आणि उद्योगधंद्यांचे दिवस आले. अमेरिका ही अधिसत्ता झाली. त्यावेळी उद्योजकांकडे संपत्तीची माहिती होती आणि आता माहिती हीच संपत्ती आहे. ज्या व्यक्तीकडे योग्य वेळी योग्य ती माहिती असते, तो संपत्तीचा मालक असतो. अडचण एवढीच आहे, की ही माहिती जगभर प्रकाशाच्या वेगानं फिरत असते. त्यामुळे आताचे बदल खूपच चटकन आणि नाट्यपूर्ण रीतीनं होतात. आताची ही संपत्ती जमीन किंवा कारखान्यांसारखी ताब्यात ठेवता येत नाही. किंवा सीमांनी बांधून ठेवता येत नाही. पुढच्या काळात कोट्यधीशांच्या संख्येतही नाट्यपूर्ण वाढ झालेली दिसेल आणि तेवढ्याच संख्येनं मागे पडलेलेही असतील.

आज आपण स्वत:च्या परिस्थितीशी झगडणारी, सतत कष्ट करणारी कितीतरी माणसं पाहातो. त्यांच्या परिस्थितीचं कारण एकच असतं, ते जुन्याच कल्पनांना चिकटून राहातात. साऱ्या गोष्टी जशा पूर्वी होत्या, तशाच त्या त्यांना आताही हव्या असतात. ते बदलाला नेहमीच विरोध करतात. मला हे माहीत आहे, की सध्या नोकऱ्या आणि घरं गमावणाऱ्यांची संख्याही खूप आहे. असं झालं की ते नवं तंत्रज्ञान, मालक आणि अर्थव्यवस्थेच्या नावानंच बोटं मोडतात. मला खिन्नपणे असं म्हणावंसं वाटतं, की प्रश्नांचं मूळ ते स्वत:च असतात आणि हे त्यांना समजत नाही. ते जुन्याच कल्पनांना चिकटून असतात आणि त्या काळी ज्या गोष्टी योग्य होत्या, त्या आजही असतील, असं नसतं. ती कल्पना कालची होती आणि आज 'आज' आहे.

एके दिवशी मी गुंतवणूक हा विषय शिकवत होतो. त्यासाठी मी कॅश फ्लो नावाचा एक खेळ तयार केला आहे. त्या वर्गात दोन मैत्रिणी आल्या होत्या. त्यापैकी एकीचा नुकताच घटस्फोट झाला होता आणि त्यात तिचे हात चांगलेच पोळले होते. ती काही उत्तरं शोधत होती. तिच्या त्या मैत्रिणीला वाटलं, की इथं शिकल्याचा तिला काहीतरी उपयोग होईल.

मी त्या खेळाची रचना अशी केली आहे, की त्यातून खेळणाऱ्यांना पैसा कसा काम करतो, हे शिकण्यासाठी मदत होते. खेळत असतानाच ते इन्कम स्टेटमेंट आणि ताळेबंद यांची परस्पर क्रिया समजावून घेत असतात. दोघांमधून पैसा कसा वाहातो, संपत्तीकडे जाण्यासाठी तुमच्या मालमत्तेच्या रकान्यातूनच कॅश फ्लो कसा निर्माण करायचा, या गोष्टी या खेळातून समजतात. शिकता येतात. खेळातल्या सगळ्या खुबी समजल्या आणि नीट चाली चालल्या, तर तुम्ही रॅट रेसमधून बाहेर पडून फास्ट ट्रॅकवर जाता.

अर्थात, काहींना हा खेळ आवडतो, तर काहींना आवडत नाही. त्यातला मुद्दाच काहींच्या लक्षात येत नाही. या स्त्रीने काहीतरी नवीन शिकण्याची संधीच गमावली. खेळाच्या सुरुवातीलाच त्या घटस्फोटीत महिलेनं एक कार्ड निवडलं. त्यावर बोटीचं चित्र

होतं. आपल्याला बोट मिळाल्याचा तिला प्रचंड आनंद झाला. नंतर तिच्या मैत्रिणीनं तिला इन्कम स्टेटमेंट आणि ताळेबंद यामधील आकड्यांचा खेळ समजावण्याचा प्रयत्न केला. ते सारं ऐकता ऐकता ती निराश झाली; कारण तिचं गणितच कच्चं होतं. तिची मैत्रीण तिला इन्कम स्टेटमेंट, ताळेबंद आणि कॅश फ्लो या गोष्टी समजावत असताना त्यांच्या टेबलावर असलेले बाकीचे पुढची चाल करण्यासाठी खोळंबून राहिले होते. बराच वेळ समजावून सांगितल्यावर अखेरीस तिच्या डोक्यात प्रकाश पडला. तिला मिळालेली आणि ज्यामुळे तिला खूप आनंद झाला होता, ती बोट तिचं नुकसानच करते आहे, हे तिच्या लक्षात आलं. खेळता खेळता ती नोकर कपातीतही सापडली. आणि तिला मूलही झालं. तिच्यासाठी हा खेळ भयानकच ठरला.

नंतर तिची मैत्रीण माझ्याकडे आली आणि सांगू लागली, की ती अस्वस्थ आहे. गुंतवणूक कशी करावी, हे शिकायला ती इथं आली होती; पण हा खेळ खेळावा लागल्यामुळे ती संतापली होती.

तिला या खेळातली गंमत आणि त्यातून मिळणारं ज्ञान समजलेलंच नाही. त्या मैत्रिणीनं तिला बरंच समजवायचा प्रयत्न केला, की या खेळातून तुला बऱ्याच गोष्टी समजल्या आहेत. एकदा शांतपणे विचार करून पाहा; पण तिच्या ते लक्षातच येत नव्हतं. शेवटी तिनं पैसे परत मागितले. हा खेळ म्हणजे खेळणाऱ्याचं प्रतिबिंब असतं, ही कल्पनाच हास्यास्पद आहे, असंही ती म्हणाली. आम्ही तिला तिचे पैसे परत केले आणि ती निघून गेली.

१९८४पासून मी लाखो लोकांना शिकवलं आहे. मी ज्या प्रमाणे शिकवतो, तशी पद्धत शाळा–कॉलेजांमध्ये वापरली जात नाही. तिथं भाषणबाजीवरच भर असतो. मी शिकत असताना अशी भाषणं सुरू झाली, की मला खूप कंटाळा यायचा आणि शिक्षकांच्या बोलण्यावरचं लक्ष उडून जायचं. १९८४पासून मी खेळ आणि प्रतिकृतींच्या माध्यमातून शिकवायला सुरुवात केली. मी माझ्या प्रौढ विद्यार्थ्यांना सांगतो, की तुम्हाला जे माहिती आहे आणि जे काही शिकायचं आहे, ते स्वत:शी नक्की करा आणि त्या दृष्टीनं या खेळाकडे पाहा. सर्वांत महत्त्वाचं म्हणजे आपण कसे वागतो, त्याचंच प्रतिबिंब खेळात पडतं. तसं झालं, की त्याचे परिणाम काय होतील, हेही या खेळात त्वरित दिसतं. अशा प्रकारचे खेळ तुम्हाला वैयक्तिकरीत्या शिकवत असतात. त्यातील प्रत्येक चाल तुम्हाला काहीतरी शिकवत असते. मार्ग दाखवत असते.

तो वर्ग झाल्यानंतर काही दिवसांनी ती मैत्रीण मला येऊन भेटली. तिनं सांगितलं, की ती महिला आता छान असून शांतही झाली आहे. आता ती तिचं आयुष्य आणि तो खेळ यांची सांगड घालू शकत होती. घटस्फोटानंतर तिची मानसिक स्थिती विचित्र झाली होती. वीस वर्षांच्या सहजीवनानंतर तिचा नवरा एका तरुण मुलीबरोबर पळून गेला होता आणि त्यांच्याकडे फारच थोडी मालमत्ता होती. विभागून घेण्यासाठी तर त्यांच्याकडे प्रत्यक्षात काहीच नव्हतं. त्यांचं वीस वर्षांचं वैवाहिक जीवन खूप आनंदाचं आणि मौजमजेचं होतं; पण तेवढ्या वर्षांत त्यांनी काय साठवलं असावं, तर निव्वळ फोलपटं.

आकड्यांशी खेळताना तिला राग आला होता; कारण तिला इन्कम स्टेटमेंट आणि

ताळेबंद या गोष्टीच समजत नव्हत्या. पैशांची व्यवस्था हे पुरुषांचं काम आणि घर सांभाळणं, आल्यागेल्याचं पाहाणं हे स्त्रीचं काम यावर तिचा विश्वास होता. घटस्फोटाआधी पाच वर्षं त्यानं सारी संपत्ती दडवून ठेवली असावी, याची आता तिला खात्रीच वाटत होती. ती आता स्वत:वरच रागावलेली होती; कारण घरातला पैसा नक्की कुठे गेला हेही तिला माहीत नव्हतं आणि ज्या मुलीबरोबर तिचा नवरा पळाला, तिच्याबद्दलही काहीच माहीत नव्हतं.

या खेळाप्रमाणेच बाहेरच्याही जगात आपल्या प्रत्येक चालीवर प्रतिक्रिया व्यक्त होत असते. आपला जर स्वत:शी सुसंवाद असेल, तर आपण त्यातूनही शिकू शकतो. एके दिवशी मी माझ्या पत्नीकडे तक्रार केली, की लाँड्रीतून आलेली माझी पँट आटली आहे. त्यावर ती हसली आणि माझ्या पोटावर टोचत म्हणाली, 'कपडे नाही आटले, दुसरंच काहीतरी वाढलं आहे.'

कॅश फ्लो या खेळाची रचनाच अशी केली आहे, की तो तुम्हाला लगेच प्रतिक्रिया देतो. तुम्हाला निवड करता यावी, हाच यामागचा हेतू आहे. तुम्ही जर बोट घेतलीत, तर ती तुम्हाला कर्जात ठेवते. त्यानंतर मुद्दा येतो, यातून बाहेर कसं पडायचं किंवा आता काय करायचं. मग आपल्याकडे कोणकोणते आर्थिक पर्याय आहेत, हे शोधावं लागतं. खेळाडूंना विचार करायला लावणं आणि नवनवीन आर्थिक पर्याय निर्माण करायला शिकवणं, हाच या खेळामागचा हेतू आहे.

एक हजार लोकांना हा खेळ खेळताना मी पाहिलं आहे. खेळातील रॅट रेसमधून लवकर बाहेर पडणाऱ्यांना आकडे समजत असतात आणि त्यांचं मन आर्थिकदृष्ट्या सर्जनशील असतं. त्यांना वेगवेगळे आर्थिक पर्यायही दिसतात. ज्यांना जास्त वेळ लागतो, त्यांचा आकड्यांशी परिचय नसतो. बहुतेकवेळा त्यांना गुंतवणुकीची ताकद समजत नाही. श्रीमंत लोक उत्पादनशील असतात आणि परताव्याची खात्री असलेली जोखीम पत्करतात.

हा खेळ खेळत असताना खेळाडूंना खूप पैसेही मिळत असतात; फक्त त्याचं काय करायचं हेच त्यांना कळत नाही. त्यांच्यातील बहुतेक जण वास्तव जीवनातही यशस्वी नसतात. त्यांच्याकडे पैसा असला, तरी आपल्या बरोबरचे पुढे जाताना ते पाहातात. हाती पैसा असणारी; पण आर्थिकदृष्ट्या पुढे जाऊ न शकणारी असंख्य माणसं आपल्याही आजूबाजूला असतात.

मर्यादित पर्याय ठेवणं हे जुन्या कल्पनांना चिकटून बसण्यासारखंच आहे. माझा एक शाळेतला मित्र आहे. सध्या तो तीन ठिकाणी काम करतो. वीस वर्षांपूर्वी आम्ही शाळेत असताना तो सर्वांत श्रीमंत होता. जेव्हा आमच्या गावातलं ऊस उत्पादन कमी होत बंद पडलं, तशी याची कंपनीही बंद पडली. आता अडचण अशी होती, की त्यानं तिथं घालवलेली वर्षं लक्षात घेऊन ते पद आणि तसा पगार देण्यास कोणतीही कंपनी तयार नव्हती. परिणामी तो सध्या जिथं जिथं नोकरी करतो, तिथं तिथं त्याची योग्यता आवश्यकतेपेक्षा जास्त आहे आणि पगार कमी. चरितार्थ चालविण्याएवढे तरी पैसे मिळावेत यासाठी तो तीन नोकऱ्या करतो.

आमच्याकडे योग्य संधीचं कार्डच येत नाही, अशी तक्रारही हा खेळ खेळताना केली जाते. वास्तविक जगातही चांगली संधीची वाट पाहाणारे अनेकजण आहेत.

मी हेही पाहिलं आहे, की काहींना योग्य संधीचं कार्ड मिळतं; पण त्यावेळी त्यांच्याकडे पुरेसा पैसा नसतो. तो असता, तर ते रॅट रेसमधून बाहेर पडले असते. फक्त पैसा नाही, म्हणून ते आहे तिथंच राहातात. वास्तविक जगातही अशी माणसं आहेत. त्यांना मोठमोठे व्यवहार दिसतात, पण त्यांच्याजवळ पैसा नसतो.

काहीजण एखादं कार्ड खेचतात. मोठ्यानं वाचतात; पण त्यांना कल्पनाच नसते, की हे फार मोठ्या संधीचं कार्ड आहे. त्यांच्याजवळ पैसाही असतो, योग्य वेळही असते, हाती उत्तम कार्ड असतं, संधीही त्यांच्याकडेच पाहात असते; पण त्यांना ती दिसतच नाही. रॅट रेसमधून बाहेर पडण्यासाठी आपला आराखडा कसा असावा, हे शोधण्यात किंवा समजून घेण्यात ते कमी पडतात. ही अशी लोकं संख्येने सर्वात जास्त असतात. बहुसंख्य लोकांसमोर आयुष्यभराचं काम होईल अशी संधी ताटकळत उभी असते; पण त्यांना ती दिसतच नाही. ज्यांना दिसते ते श्रीमंत होतात आणि त्यानंतर सुमारे वर्षभरानंतर त्यांना ही संधी आपल्यासाठीही होती, हे समजतं.

आर्थिक बुध्दिमत्ता म्हणजे खूप पर्याय असणं. तुमच्यासमोर संधी उभी नसेल, तरीही आर्थिक परिस्थिती सुधारण्यासाठी तुम्ही काय काय करू शकता? समोर संधी आहे आणि तुमच्याकडे पैसे नाहीत. बँकही तुमच्याशी बोलायला तयार नाही, अशावेळी काय करायचं? तुमची अंत:प्रेरणा चुकली किंवा तुम्ही ज्या गोष्टीवर अवलंबून असता, तीच घडली नाही, तरीदेखील संधी कशी पकडायची? या प्रश्नांची उत्तरं शोधणं आणि ती सापडणं म्हणजेच आर्थिक बुध्दिमत्ता. जे घडतं आहे, ते फारसं महत्त्वाचं नाही. तुम्ही शून्याचे दहा लाख करण्यासाठी जो विचार करता, जे आर्थिक उपाय धुंडाळता, ते महत्त्वाचं. आर्थिक प्रश्न सोडविण्यासाठी तुम्ही किती सर्जनशीलतेनं विचार करता, तेही महत्त्वाचं.

बहुसंख्य लोकांकडे एकच उपाय असतो. तो म्हणजे, खूप कष्ट करा, बचत करा आणि कर्ज घ्या.

तुम्हाला जर स्वत:चं नशीब घडवायचं असेल, तर आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढवायलाच हवी. जे काही घडेल, ते तुम्ही स्वीकारता आणि त्याला तुमच्या मनासारखा आकार देता. खूप कमी लोकांना हे समजतं, ज्या प्रमाणे पैसा निर्माण करावा लागतो, तसंच नशीब नावाची गोष्ट घडवावी लागते. तुम्हाला सुदैवी व्हायचं असेल, खूप मेहनत करण्याऐवजी पैसा निर्माण करायचा असेल, तर आर्थिक बुध्दिमत्ता हाच उपाय आहे. तुम्ही योग्य ती गोष्ट घडेपर्यंत थांबणार असाल, तर किती काळ थांबावं लागेल, हे सांगता येत नाही. कदाचित तुम्ही शेवटपर्यंत थांबूनही राहाल. प्रवास सुरू करण्यापूर्वी पाच किलोमीटरपर्यंतचे वाहतुकीचे दिवे हिरवे होण्याची वाट पाहाण्यासारखंच आहे हे!

मी आणि माईक तरुण असताना श्रीमंत डॅड वारंवार सांगायचे, 'पैसा हे सत्य नाही'. आम्ही आमच्या व्यवसायाच्या पहिल्याच दिवशी श्रीमंत होण्याच्या मार्गाच्या किती जवळ गेलो होतो, याची ते वारंवार आठवण करून देत. 'गरीब आणि मध्यमवर्गीय पैशांसाठी काम करतात,' असंही ते वारंवार सांगत. 'श्रीमंत पैसे मिळवतात. तुम्ही पैशांनाच सत्य मानून राहिलात, तर तो मिळविण्यासाठी तुम्ही जास्तीत जास्त कष्ट कराल. पैसा हे सत्य नाही, या गोष्टीचं तुम्हाला जेवढ्या लवकर आकलन होईल, तेवढ्याच लवकर तुम्ही श्रीमंत

व्हाल,' असंही ते सांगायचे.

'मग तो नक्की आहे तरी काय? पैसा जर सत्य नसेल, तर तो आहे तरी काय?' मी आणि माईक विचारायचो.

'आपण ज्याच्याशी सहमत होऊ ते,' श्रीमंत डॅड उत्तर द्यायचे.

आपल्या सर्वांकडेच एक सामर्थ्यवान गोष्ट आहे, ती म्हणजे आपलं मन. त्याला जर योग्य प्रशिक्षण दिलं, तर ते प्रचंड संपत्ती निर्माण करू शकतं. तीनशे वर्षांपूर्वी राजे–राण्या यांच्याकडे स्वप्नापलीकडची संपत्ती होती. ज्याला प्रशिक्षण मिळालेलं नाही, असं मन टोकाची गरिबीही निर्माण करू शकतं आणि त्याच्या मुलाबाळांनाही प्रशिक्षण मिळालं नाही, तर ती कायमही राहू शकते.

माहितीच्या युगात पैसा प्रचंड वाढणाराच आहे. फक्त कल्पना आणि करारांद्वारे काहीजण अगदी धक्का बसावा एवढे श्रीमंत होत आहेत. शेअर बाजार आणि गुंतवणूक क्षेत्रात काम करणाऱ्यांना विचारा, अशी उदाहरणं ते नेहेमीच पाहातात. हाती काहीही नसून ते लक्षावधी डॉलर्स मिळवतात. काहीही नाही, याचा अर्थ पैशांची देवघेव झालेली नाही. आताचा शेअर बाजार हा असाच चालतो. एखादा व्यापारी एखादी गोष्ट विकत घेतो आणि लगेच दुसऱ्याला विकतो. ही फक्त संदेशांची देवाणघेवाण असते, पैशांची नाही. त्यातूनही लोक लाखो डॉलर्स कमावतात.

यासाठीच आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढवावी लागेल. मी माझी बुध्दिमत्ता वाढवतो आहे; कारण मला पैसा मिळवायचा आहे, तोही वेगानं. मला त्याची गरज आहे म्हणून नाही, तर मला तो मिळवायचा आहे म्हणून. हे शिकण्यातही खूप गंमत आहे. मी माझा आर्थिक बुध्द्यांक वाढवतो आहे; कारण मला जगातल्या या सर्वांत मोठ्या आणि वेगवान खेळात सहभागी व्हायचं आहे. माझ्या स्वत:च्या मार्गानं मला या अभूतपूर्व उत्क्रांतीत सामील व्हायचं आहे. इथं माणसं त्यांच्या मनानं काम करतात, शरीरानं नाहीत. शिवाय इथं 'ॲक्शन'आहे. हे सारं भयप्रद असलं, तरी इथं मौजही आहे.

म्हणूनच मी माझ्या आर्थिक बुध्दिमत्तेत गुंतवणूक करत असतो आणि माझ्याजवळची ही सर्वांत सामर्थ्यवान मालमत्ता वाढवतो. मला पुढे जाणाऱ्यांबरोबर चालायचं आहे. मागे राहाणाऱ्यांना सोबत करायची नाही.

पैसा कसा निर्माण करतात, याचं मी एक उदाहरण देतो. नव्वदच्या दशकाच्या पूर्वार्धात फिनिक्सची अर्थव्यवस्था भयानक होती. मी 'गुडमॉर्निंग अमेरिका' हा कार्यक्रम पाहात होतो. त्या कार्यक्रमात एक आर्थिक आराखडा बनवण्यात आला. तो अत्यंत निराशाजनक होता. त्याचा सल्ला होता 'पैसा वाचवा'. दर महिन्याला शंभर डॉलर्स तरी बाजूला ठेवा. तसं केलंत, तर चाळीस वर्षांनंतर तुम्ही लक्षाधीश असाल.

दरमहा पैसे बाजूला ठेवणं, ही कल्पना चांगली आहे. तो एक पर्याय आहे. त्याच्याशी अनेकजण सहमतही असतील. त्या माणसाच्या सांगण्यातला हा भाग बरोबर असला, तरी पुढे काय करायचं, हे त्याला माहीत नव्हतं. तो आपल्या पैशांची अर्थपूर्ण वाढ होऊ देत नव्हता आणि त्याचवेळी त्याच्या बाजूला असणारे पुढे निघून चालले होते.

मी आधी म्हटल्याप्रमाणे तेव्हा अर्थव्यवस्था बिकट परिस्थितीत होती. गुंतवणुकदारांसाठी गुंतवणुकदारांसाठी ही परिस्थिती योग्यच असते. माझ्या पैशांचा काही

भाग शेअर्समध्ये, तर काही रिअल इस्टेटमध्ये गुंतलेला होता. मला आता रोकडीची कमतरता भासत होती; कारण प्रत्येकजण आपली मालमत्ता विकत होता आणि मी ती खरेदी करत होतो. मी पैशांची बचत करत नव्हतो, तर गुंतवणूक करत होतो. मी आणि माझ्या पत्नीसाठी दहा लाख डॉलर्सपेक्षा जास्त रक्कम काम करत होती. अर्थव्यवस्था बिकट परिस्थितीत होती आणि गुंतवणुकीसाठी ती उत्तम संधी होती.

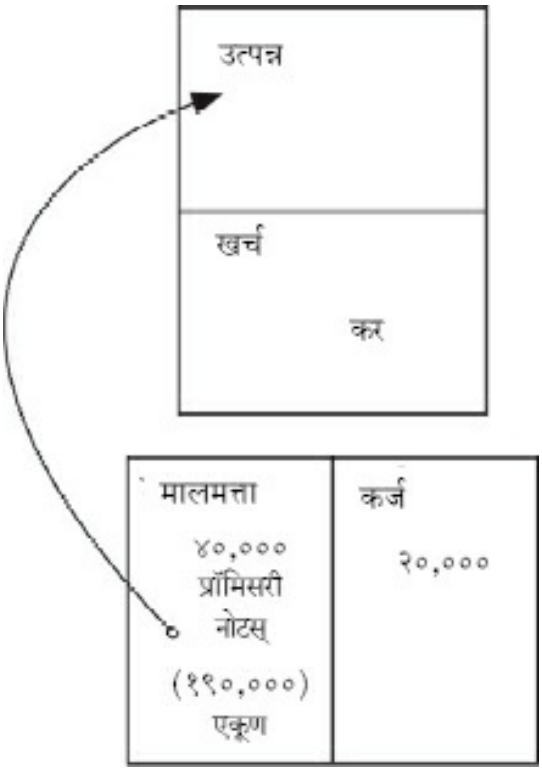
ज्या घरांच्या किमती एक लाख डॉलर्सच्या आसपास होत्या. त्या ७५ हजार डॉलर्सपर्यंत खाली आल्या होत्या. मी आता स्थानिक रिअल इस्टेटच्या कार्यालयात जाण्याऐवजी दिवाळखोरीच्या वकिलांच्या किंवा कोर्टाच्या पायऱ्यांवर खरेदीचे व्यवहार करत होतो. इथं ७५ हजार डॉलर्स किमतीचं घर २० हजार डॉलर्सला किंवा त्याहीपेक्षा कमी किमतीत मिळत होतं.

एकदा मला असंच एक घर वीस हजार डॉलर्सला मिळत होतं. मी माझ्या एका मित्राकडून नव्वद दिवसांसाठी २,००० डॉलर्स उसने घेतले होते. मला त्यावर व्याज म्हणून २०० डॉलर्स द्यायचे होते. मी ते २,००० डॉलर्स वकिलाला डाऊन पेमेंट म्हणून दिले आणि घर ताब्यात घेण्याची कार्यवाही सुरू केली. मग मी '७५,००० डॉलर्सचं घर ६०,००० डॉलर्सला,' अशी जाहिरात दिली. ती जाहिरात प्रसिद्ध झाल्यानंतर माझा फोन सतत वाजत राहिला. मग मी संभाव्य खरेदीदारांची यादी केली. ती मालमत्ता माझ्या नावे झाल्यानंतर त्यांना दाखवली. हे सारं इतकं वेगात झालं, की क्षणभर तो भासच असावा, असं वाटलं होतं. खरेदीदारांनी ती जागा बघितली आणि काही मिनिटांतच विकली गेली. मी कागदपत्रांच्या पूर्ततेसाठी कायदेशीर कारवाईसाठीचं शुल्क म्हणून २,५०० डॉलर्स मागितले. तेही मला आनंदानं देण्यात आले. लगेचच त्यांनी त्या जागेचा ताबा घेतला. मी माझ्या मित्राला त्याचे २,००० डॉलर्स आणि व्याजाचे २०० डॉलर्स देऊन टाकले. तो खूष झाला. घर विकणारा, घर विकत घेणारा, वकील आणि अर्थात मीही खूष होतो. मी २० हजार डॉलर्सला विकत घेतलेलं घर ६० हजार डॉलर्सला विकलं होतं. माझ्या मालमत्तेच्या रकान्यात प्रॉमिसरी नोट्सच्या रूपानं ४० हजार डॉलर्सची वाढ झाली आणि या संपूर्ण व्यवहाराला फक्त पाच तास लागले होते.

आता तुम्ही अर्थसाक्षर आहात आणि संख्यांचा अभ्यास करू शकता, म्हणूनच मी तुम्हाला पैशांचा शोध लावण्याचं एक उदाहरण दाखवतो

मालमत्तेच्या रकान्यात ४०००० डॉलर्स – कर न देता निर्माण केलेला पैसा – १०%

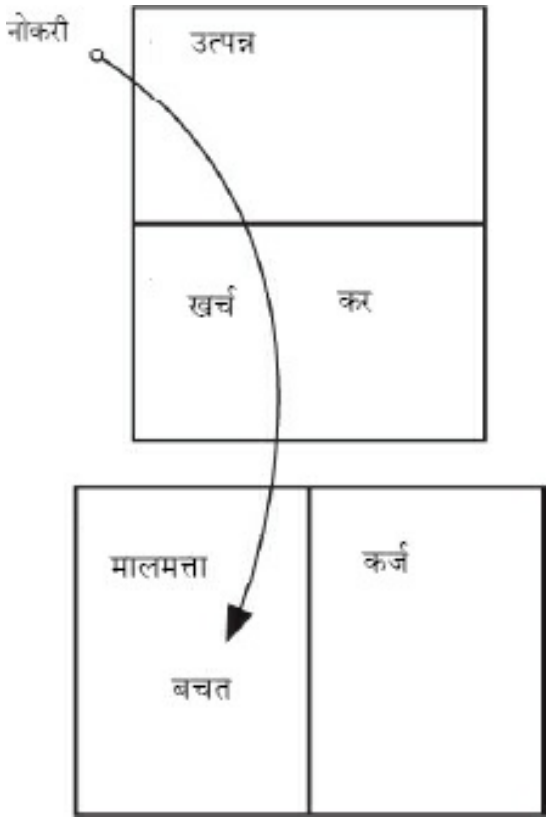
व्याजदराने तुम्ही वर्षाला ४००० डॉलर्सचा ओघ आणला.



आर्थिक बुध्दिमत्तेच्या साहाय्यानं पैसा कसा शोधला जातो, निर्माण केला जातो आणि संरक्षित केला जातो, याचं हे एक उदाहरण आहे.

या मंदीच्या काळात मी आणि माझ्या पत्नीनं फावल्या वेळात असे सहा व्यवहार केले. आमच्या पैशातील मोठा हिस्सा हा मोठ्या मिळकती आणि शेअर बाजारात अडकलेल्या होत्या. तरीदेखील आम्ही या सहा व्यवहारांतून १,९०,००० डॉलर्सची मालमत्ता निर्माण केली. त्याचं उत्पन्न वर्षाला १९,००० डॉलर्स झालं असतं. ते आमच्या खासगी कॉर्पोरेशनच्या अंतर्गत येईल. त्यापैकी बहुतेक पैसे कंपनीच्या गाड्या, सहली, पेट्रोल, विमा आणि ग्राहकांसोबतचं जेवण यांवर खर्च होतील. जेव्हा आमच्या उत्पन्नावर कर लावण्याची वेळ येईल, तेव्हा ते कायदेशीर परवानगी असलेल्या टॅक्सपूर्वीच्या मुद्यांवर खर्चही झालेले असतात.

बचत–४०,००० डॉलर्स कमवायला किती काळ लागेल आणि ५०% कराने त्याची काय किंमत होईल?



आर्थिक बुध्दिमत्ता वापरून पैशांचा शोध कसा घेतला गेला, तो निर्माण कसा झाला आणि संरक्षित कसा झाला, याचं हे साधं उदाहरण आहे.

आता तुम्ही स्वत:लाच विचारा, की या १,९०,००० डॉलर्सची बचत करण्यासाठी किती काळ खर्ची पडला असता. तुमच्या पैशांवर बँक १० टक्के व्याज देईल. प्रॉमिसरी नोट्सचं आयुष्य तीस वर्षांचं असतं. त्यावर ते मला वर्षाला १९,००० डॉलर्सचं व्याज देतात. त्यांनी मला मुद्दल परत देऊच नये असं मला वाटतं. कारण मुद्दल परत मिळेल तेव्हा मला कर द्यावा लागेल. म्हणजे तीस वर्षांचं माझं उत्पन्न झालं ५,००,००० डॉलर्स. बँकेपेक्षा कितीतरी चांगलं आणि करमुक्त.

मला लोक विचारतात, की एखाद्या माणसानं पैसेच दिले नाहीत, तर काय घडेल? तसं घडतंही. माझ्यासाठी तीदेखील चांगलीच बातमी असती. १९९४ ते १९९७ या काळात फिनिक्सचा रिअल इस्टेट बाजार तेजीत होता. मी ते ६० हजार डॉलर्सचं घर परत घेतलं असतं आणि ७० हजार डॉलर्सला पुन्हा विकलं असतं. पुन्हा त्यावर माझं २,५०० डॉलर्सचं शुल्कही मिळवलं असतं. मी ते घर घेतलं आणि विकलं. माझ्याकडे तेव्हा २,००० डॉलर्स होते. तांत्रिक दृष्ट्या या व्यवहारात माझ्याकडे पैसेच नव्हते. मला या गुंतवणुकीवर मिळणारा परतावाही प्रचंड आहे. हाती पैसे नसतानाही पैसे मिळवण्याचं हे एक उदाहरण आहे.

या दुसऱ्या व्यवहारात पुनर्विक्री करताना माझ्या खिशात २००० डॉलर्स पडले असते आणि कर्जाची मुदत ३० वर्षांनी वाढवली असती. मला पैसे वाढवण्यासाठी पैसे मिळाले असते तर? तरचं मला माहीत नाही. एवढं नक्कीच माहिती आहे, की चाळीस वर्षं महिना

शंभर डॉलर्स साठवण्यापेक्षा नक्कीच जास्त मिळाले असते. कारण मुळात ती गुंतवणूक १५० डॉलर्सने सुरु झाली असती कारण ती कर दिल्यानंतर केली असती आणि असे पैसे साठवले, तर त्या साठवणुकीवर मला पाच टक्के व्याज मिळेल आणि कराचे पाच टक्के कापले जातील. थोडक्यात पैसे साठवण्याचा व्यवहार सुरक्षित असेल; पण चातुर्याचा नाही.

आज, म्हणजे १९९७ मध्ये मी हे पुस्तक लिहितो आहे. आज बाजारातील परिस्थिती गेल्या पाच वर्षांपेक्षा अगदी वेगळी आहे.

फिनिक्सचं रिअल इस्टेट मार्केट हा अमेरिकेच्या मत्सराचा विषय आहे. जी घरं आम्हाला ६० हजार डॉलर्सला मिळाली होती, त्यांची आजची किंमत १ लाख १० हजार डॉलर्स आहे. मालमत्ता विकण्याची संधी अजूनही उपलब्ध आहे. फक्त त्याची किंमत, आपली बहुमूल्य मालमत्ता : वेळही खर्ची घालावा लागेल. संधी दुर्मिळ आहेत. आज या सौद्यांच्या शोधात हजारो ग्राहक आहेत. पण खरे लाभदायक सौदे थोडेसेच आहेत. बाजार आता बदलला आहे आणि पुढे जाण्याचीही हीच वेळ आहे. मालमत्तेच्या रकान्यात वाढ करण्याची संधी शोधण्याचीही हीच वेळ आहे.

'तुम्ही इथं असं करू शकत नाही,' 'हे कायद्याच्या विरुद्ध आहे,' 'तुम्ही खोटं बोलत आहात,' अशी वाक्यं मला नेहमीच ऐकावी लागतात; पण एकही जण मला 'हे कसं करायचं ते दाखवता का,' असं विचारत नाही.

याचं गणित सोपं आहे आणि त्यासाठी तुम्हाला कॅल्क्यूलेटरची गरज नाही. मी त्याविषयी जास्त काही लिहीत नाही; कारण एसक्रो कंपनी कायदेशीर व्यवहार आणि देण्याघेण्याची कामं हाताळते. एक लक्षात घ्या, मला कोणत्याही घराचं छप्पर नीट बसवायचं नाही किंवा टॉयलेटची सफाई करायची नाही. घरमालक स्वत:च ते सगळं करत असतो. ते त्यांचं घर आहे. अधूनमधून एखादा वेळेवर पैसे देत नाही; पण तेही चांगलं आहे. त्यामुळे माझ्या पदरी दंडाची रक्कमही पडते. एखादा बाहेर पडतो. तसं झालं, की ती प्रॉपर्टी पुन्हा विकता येते. न्यायालयं ते हाताळतात.

तुमच्या भागात कदाचित हाच नियम लागू होणार नाही. बाजारातील परिस्थिती वेगळी असू शकते. हे उदाहरण एवढंच स्पष्ट करतं, की कमी पैसे आणि अस्थिर बाजार असतानाही लाखो डॉलर्स निर्माण करता येतात. पैसा हा करार आहे, याचं हे उदाहरण आहे. ज्याचं हायस्कूलपर्यंत शिक्षण झालेलं आहे, असा कोणीही हे करू शकतो.

तरीही बहुसंख्य माणसं हे करत नाहीत. ते 'कष्ट करा आणि पैसे वाचवा,' एवढाच आदर्श सल्ला ऐकतात.

अंदाजे तीस तास काम करून आम्ही मालमत्तेच्या रकान्यात १,९०,००० डॉलर्सची भर घातली. त्यावर करही भरला नाही. आता या दोन्हीतलं तुम्हाला काय कठीण वाटतं?

१. खूप कष्ट करा, पन्नास टक्के कर भरा, जे उरलं आहे त्यातून बचत करा. त्या बचतीवर पाच टक्के व्याज मिळेल आणि त्या व्याजावरही कर भरावा लागेल.
   किंवा
२. तुमची आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढविण्यासाठी वेळ घ्या. तुमच्या मेंदूचं सामर्थ्य आणि मालमत्तेचा रकाना यांना कामाला जुंपा. १,९०,००० डॉलर्स साठविण्यासाठी तुम्ही जर पहिला पर्याय वापरलात, वेळ हीच तुमची मोठी मालमत्ता असेल, तर

ते साठवण्यासाठी लागणारा वेळ त्यात मिळावा.

पालक जेव्हा सांगतात, की माझ्या मुलाचं शाळेत चांगलं चाललं आहे. त्याला उत्तम शिक्षण मिळतं आहे, तेव्हा मी शांतपणे मान हलवतो. ते चांगलं असेलही; पण पुरेसं कधीच नसतं.

मला हे माहीत आहे, की वर सांगितलेली गुंतवणुकीची व्यूहरचना त्रोटक आहे. पैसा निर्माण करण्यासाठी मी त्याचा उपयोग केला. त्यासाठी माझा भक्कम आर्थिक पाया आणि आर्थिक शिक्षणच कामाला आलं. मी हे पूर्वीही सांगितलं आहे आणि वारंवार सांगतोही आहे. आर्थिक बुध्दिमत्ता ही चार मुख्य तांत्रिक कौशल्यांमुळे निर्माण होते.

१. आर्थिक साक्षरता : आकड्यांचा अर्थ समजावून घेण्याची क्षमता.

२. गुंतवणुकीची व्यूहरचना : पैशानं पैसा मिळवण्याचं शास्त्र.

३. बाजार : मागणी आणि पुरवठा. ॲलेक्झांडर ग्रॅहम बेलनं बाजाराला जे आवश्यक होतं ते दिलं. बिल गेट्स यांनीही ते दिलं. २०,००० डॉलर्सला विकत घेतलेलं आणि मूळ किंमत ७५,००० डॉलर्स असलेलं घर ६०,००० डॉलर्सला विकणं हा बाजारानं निर्माण केलेल्या संधीचाच परिणाम आहे. कोणीतरी खरेदी करणारा होता आणि कोणीतरी विकणारा होता.

४. कायदा : अकाउंटिंगची माहिती घेऊन, कॉर्पोरेट्स, राज्य आणि राष्ट्रीय नियम व कायद्यांच्या चौकटीतच राहून खेळण्याची मी शिफारस करतो.

संपत्तीचा पाठलाग करताना मूलभूत पाया आणि ही कौशल्यं यांची गरज आहे. छोट्या घरांची खरेदी, मोठी अपार्टमेंट्स, कंपन्यांचे शेअर्स, बाँड्स, म्युच्युअल फंड्स, मौल्यवान धातू आदींच्या व्यवहारात ती उपयोगी पडते.

रिअल इस्टेट बाजारानं १९९६मध्ये पुन्हा उसळी घेतली. प्रत्येक जण त्यात उडी घेत होता. शेअर बाजार तेजीत आला होता. त्यातही सारेजण प्रवेश करत होते. अमेरिकेची अर्थव्यवस्था पुन्हा एकदा उभी राहात होती. मी त्याच वर्षी विक्रीला सुरुवात केली आणि पेरू, नॉर्वे, मलेशिया आणि फिलिपिन्स या देशांना जाऊ लागलो. आता आम्ही गुंतवणुकी बदलल्या होत्या. आम्ही रिअल इस्टेटमधून बाहेर पडलो होतो. म्हणजे आता आम्ही खरेदी करत नव्हतो. मालमत्तेच्या रकान्यातील वर जाणाऱ्या किमती पाहात होतो. या वर्षी नंतर मी विक्रीला खऱ्या अर्थानं सुरुवात करेन. काँग्रेसमध्ये कायद्यांत काय बदल करतात, त्यावर हे अवलंबून आहे. मला असा अंदाज आहे, की त्या सहा छोट्या घरांचे करार विकायला सुरुवात करता येईल आणि ४०,००० डॉलर्सची प्रॉमिसरी नोट रोख रकमेत बदलेल. आता मला माझ्या अकाउंटंटला रोख रकमेच्या स्वागतासाठी तयार राहायला सांगायला हवं. आणि त्या रकमेला योग्य स्थळ शोधायला हवं.

मला तुम्हाला एकच मुद्दा सांगायचा आहे, की गुंतवणुकी येतात आणि जातात. बाजार वर चढतो आणि घसरतो. आर्थिक व्यवस्था सुधारतात आणि कोसळतात. या

साऱ्या गदारोळात आपल्याला आयुष्यभराच्या संधी मिळत असतात. अगदी दररोज अशा संधी दाराशी येत असतात. आपण त्या ओळखत नाही. जितकं जग बदलेल, तंत्रज्ञानात जेवढे बदल होतील, तेवढ्या मोठ्या संधी तुमच्या दाराशी येतील. अगदी तुमची, तुमच्या कुटुंबाची आणि काही पिढ्यांची ददात मिटेल, एवढी संधीही दिसेल. फक्त ती पाहाण्यासाठीची नजर हवी.

आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढविण्यासाठी त्रास का घ्यायचा? पुन्हा एकदा हाच प्रश्न आणि तेच उत्तर, ते तुमचं तुम्ही शोधायचं आहे. मी हे का करतो, एवढंच मला माहीत आहे. मला हे माहीत आहे, की बदल घडणार आहेत. मी मागे गेलेल्या काळाला चिकटून राहाण्याऐवजी बदलांचं स्वागत करेन. मला याचीही जाणीव आहे, की बाजार जसा भरभराटीला येईल, तसा तो कोसळेलही. मला माझी आर्थिक बुध्दिमत्ता सातत्याने वाढवायची आहे; कारण बाजारातील प्रत्येक बदलाच्या वेळी काहीजण गुडघे टेकून कामाची भीक मागत असतील आणि काहीजण त्यांच्या हाती पडलेल्या शून्यापासून लाखो डॉलर्स उभे करण्याच्या प्रयत्नात असतील.

मी हे कसं साधलं असंही वारंवार विचारलं जातं. त्यावेळी मी वैयक्तिक उदाहरणं देण्यास नाखूष असतो. ते ऐकून काहीजण मला बढाया मारणारा समजतील, असं मला वाटतं. माझा तो हेतू नाही. ही उदाहरणं मी फक्त सांख्यिकी आणि कालानुरूप व्यवहारांच्या स्पष्टीकरणासाठी देतो. हे सारं सहज आणि सोपं आहे, हे तुमच्या ध्यानी यावं, म्हणून मी या गोष्टी सांगत असतो. आर्थिक बुध्दिमत्तेच्या चार स्तंभांशी तुमची ओळख जेवढी जास्त, तेवढे ते तुम्हाला अधिक सोपे वाटू लागेल.

मी आर्थिक पाया वाढविण्यासाठी रिअल इस्टेट आणि छोट्या कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करतो. मी रिअल इस्टेटचा पाया म्हणून उपयोग करतो. काळ कोणताही असला, तरी ही मालमत्ता मला कॅश फ्लो देते आणि तिची किंमतही अधूनमधून वाढत असते. छोट्या कंपन्यांचे शेअर्स मी जलद वाढीसाठी वापरतो.

मी जे करतो, तेच तुम्ही करावं, असं मी मुळीच सांगत नाही. उदाहरणं ही फक्त उदाहरणं असतात. संधी खूप गुंतागुंतीची असेल आणि त्यातली गुंतवणूक मला समजत नसेल, तर ती मी करत नाही. आर्थिक दृष्ट्या चांगल्या मार्गावर जायचं असेल, तर साधं गणित आणि चांगलं सामान्यज्ञान यांचीच गरज आहे.

मी उदाहरणं सांगण्यामागे पाच कारणं आहेत :

१. अधिक शिकण्यासाठी लोकांना प्रेरणा देणं.

२. पाया मजबूत असेल, तर या गोष्टी सोप्या आहेत, हे समजावून सांगणं.

३. भरपूर संपत्ती कोणालाही मिळवता येते, हे दाखवून देणं.

४. साध्य साधण्यासाठी कित्येक मार्ग आहेत, हे दाखवणं.

५. हे काही रॉकेट सायन्स नाही, हे सांगणं.

ते वर्ष होतं १९८९. शेअर बाजार नुकताच कोसळला होता आणि मंदीची पहिली लाट येऊन धडकली होती. पोर्टलँड ओरेगॉनमध्ये मी राहात होतो. तिथल्याच एका उपगनरात मी सकाळी जॉगिंगला जायचो. खूप मस्त जागा होती ती. एका बाजूला लाल–तपकिरी रंगाचे टुमदार बंगले होते आणि एका बाजूला झाडं, त्यातून जाणाऱ्या पाटवाटा

असं दृश्य. कधीकधी वाटायचं, की मला अचानकच आजीकडे निघालेली 'लिटिल रेड रायडिंग हुड' उड्या मारत येताना भेटेल. तिथल्या बहुतेक घरांवर 'विकणे आहे'च्या पाट्या होत्या. लाकूड बाजार वाईट अवस्थेत होता, शेअर बाजार पडलेला होता. मंदीनं त्या साऱ्यांची कंबर मोडली होती. बरेच दिवस मी त्या पाट्या पाहात होतो. एक दिवस मी तिथल्याच एका घराचं दार वाजवलं. माझ्या माहिती प्रमाणे त्या घरावर सगळ्यात आधी 'विकणे आहे'ची पाटी लागली होती.

जुनं घर होतं ते. साधारण १९३० मध्ये बांधलेलं असावं. दोन बेडरूमचं घर होतं. त्याच्या खिडक्या लाल आणि तपकिरी रंगानं रंगवलेल्या होत्या. भिंतींचा हलका निळा रंगही सुंदर दिसत होता. शेकोटीही मस्त होती. एकूणच ते घर प्रथमदर्शनी आवडावं असंच होतं आणि भाड्यानं देता येऊ शकत होतं.

मी मालकाला भेटलो. तो वैतागलेला दिसत होता. मी त्याला त्या घराची किंमत विचारली. त्याचं चेहऱ्यावर बळंबळं हसू आणलं आणि म्हणाला, 'तुम्हीच सांगा. ही पाटी लावूनही बरेच दिवस झाले. आज पहिल्यांदाच कोणीतरी घर पाहायला आलंय.' मी अर्धा तास तिथं होतो आणि व्यवहार पक्का करून बाहेर पडलो. मालकानं ६५ हजार डॉलर्स सांगितले होते आणि मी ४५ हजार डॉलर्सवर सौदा पक्का केला होता. त्यापैकी पाच हजार डॉलर्स मी त्याला त्याच दिवशी दिले.

आठवडाभरातच व्यवहार पूर्ण करून तो मालक आनंदानं घर माझ्या ताब्यात देऊन निघून गेला. घर मोकळं झालं आणि मला पहिले भाडेकरूही लगेचच सापडले. एका स्थानिक महाविद्यालयातले प्राध्यापक होते ते. भाडेकरार आणि घर खरेदीच्या सगळ्या कायदेशीर बाबी पूर्ण झाल्यानंतर माझी गुंतवणूक आणि इतर खर्च वजा करता भाड्यापोटी येणाऱ्या रकमेतून दरमहा फक्त ४० डॉलर्स माझ्या हाती पडत होते. काहीच खास नाही.

साधारण वर्ष असंच गेलं. मला भाडं आणि त्यातून मिळणारा फायदा मिळत होता. वर्षभरानंतर अर्थव्यवस्था सावरायला लागली. कॅलिफोर्नियाचं रिअल इस्टेट मार्केट अजूनही भरभराटीला होतं आणि तिथले गुंतवणूकदार आता ओरेगॉनमध्येही उतरू लागले होते. त्यामुळे इथंही किमती वाढू लागल्या. कॅलिफोर्नियाच्याच एका तरुण दांपत्याला ते घर मी ९५ हजार डॉलर्सला विकलं. त्यांना तो सौदा किफायतशीर वाटला होता आणि माझ्याही पदरी ४० हजार डॉलर्सचा फायदा पडला होता. हा भांडवली नफा मी १०३१ टॅक्स डिफर्ड एक्सचेंजमध्ये नोंदवला आणि अधिक रकमेची गुंतवणूक करण्यासाठी जागांचा शोध घेऊ लागलो. महिनाभरातच मला बीव्हर्टन, ओरेगॉनमध्ये इंटेल प्लांटच्या अगदी दारात असलेली १२ सदनिका असलेली एक इमारत सापडली. तिचे मालक जर्मनीत राहात होते आणि त्यांना इथल्या वाढत्या बाजाराची काहीच कल्पना नव्हती. त्यांना ती इमारत विकून टाकायची होती. त्या इमारतीची तेव्हाची किंमत होती ४,५०,००० डॉलर्स. मी त्यांना २,७५,००० डॉलर्सची ऑफर दिली आणि आमचा सौदा तीन लाख डॉलर्सला पक्का झाला. वाढीव किमतीची इमारत घेतल्यामुळे मला पहिल्या भांडवली नफ्यावर कर द्यावा लागला नाही. ती इमारत मी दोन वर्षं ठेवली आणि ४,९५,००० डॉलर्सला विकून टाकली. पुन्हा एकदा १०३१चा वापर केला आणि आता

फिनिक्समध्ये ३० सदनिका असलेली अपार्टमेंट शोधू लागलो. ओरगनप्रमाणेच फिनिक्समध्येही मंदीचं वातावरण होतं आणि त्याचा आम्हाला फायदा घ्यायचा होता. फिनिक्समधली ती इमारत मी ८,७५,००० डॉलर्सला विकत घेतली. त्यासाठी डाऊन पेमेंट केलं होतं २,२५,००० डॉलर्स. इमारतीतील सदनिका भाड्यानं दिल्या होत्या आणि त्यातून दरमहा येणारा कॅश फ्लो पाच हजार डॉलर्सपेक्षा थोडा जास्तच होता. आता ॲरिझोनामधलं मार्केटही वर चढू लागलं आणि कोलोरॅडोच्या एका गुंतवणूकदारानं मला त्या इमारतीसाठी १२ लाख डॉलर्सची ऑफर दिली.

आम्हाला ती विकायची होती; पण आम्ही थोडं थांबायचं ठरवलं; कारण काँग्रेसमध्ये कॅपिटल गेन्स कायद्यामध्ये बदल होण्याची शक्यता होती. तसा बदल झाला असता, तर घरांच्या किमती १५ ते २० टक्क्यांनी वाढल्या असत्या. शिवाय दरम्यानच्या काळात मिळणारा ५००० डॉलर्सचा कॅश फ्लोही चांगलाच होता.

ही उदाहरणं मी कशासाठी दिली? मला हेच सांगायचं आहे, की नीट अभ्यास करून गुंतवणूक केली, तर छोटी रक्कम मोठ्या रकमेत बदलते. फायनान्शिअल स्टेटमेंट समजावून घेणं, गुंतवणुकीची व्यूहरचना करणं, बाजाराचा अभ्यास करणं आणि कायद्यांची माहिती ठेवणं या गोष्टींमुळे असा फायदा होतो. हा अभ्यास केला नाही, तर कायम सुरक्षित गुंतवणुकीतच पैसे ठेवले जातात आणि या सुरक्षित गुंतवणुकीतून मिळणारा परतावा अगदी कमी असतो.

बहुतेक ब्रोकरेज कंपन्या धोक्यापासून स्वत:चं आणि ग्राहकांचं संरक्षण करण्यासाठी सट्टेबाजीचे व्यवहार करत नाहीत. ते सुरक्षितच खेळतात आणि ते योग्यही आहे. अनुनभवी लोकांना अशा खेळांचा सल्लाही दिला जात नाही.

उलट जे श्रीमंत असतात आणि ज्यांना हा खेळ समजतो, ते सुरक्षित खेळाकडे पाहातही नाहीत. ज्यांना याची माहिती नाही, त्यांना या खेळात उतरण्याची ऑफर देणं, हे कायदेशीर दृष्ट्याही योग्य नाही; पण तसंही फारसं होताना दिसत नाही.

मी जेवढा माहिती घेतो, अभ्यास करतो, तेवढ्या जास्त संधी मला उपलब्ध होतात. जास्तीत जास्त संधी मिळत गेल्या, की आर्थिक बुध्दिमत्ताही तेवढीच तीक्ष्ण होत जाते. मग व्यवहार चांगला की वाईट हे चटकन समजू लागतं. त्यातूनही वाईट व्यवहारांचा शेवट चांगला होऊ शकतो. शिकण्यासाठी खूप गोष्टी असतात. मी जेवढा जास्त शिकेन, तेवढा अनुभव मला मिळतो आणि त्या अनुभवातूनच मी चांगले पैसे मिळवू शकतो. नेहमी सुरक्षित खेळणारे आणि प्रचंड कष्ट करणारे माझे बरेच मित्र आहेत. कायम सुरक्षितच राहिल्यामुळे त्यांचं अर्थविषयक ज्ञान तेवढंच राहातं आणि त्यामुळे जास्तीत जास्त फायद्याला ते मुकतात.

मालमत्तेच्या रकान्यात वाढ करणं, खरंतर तिथं बी पेरणं हे माझं तत्त्वज्ञान आहे. माझं सूत्र आहे. मी कायम बी पेरत जातो. काहींचे वृक्ष होतात, तर काही वाढत नाहीत. हेही चालतंच.

आमच्या रिअल इस्टेट कॉर्पोरेशनच्या कित्येक लाख डॉलर्सच्या मालमत्ता आहेत. तो आमचा स्वत:चा रिअल इस्टेट इन्व्हेस्टमेंट ट्रस्ट आहे. मला एवढंच सांगायचं आहे, की आम्ही जे काही लक्षावधी डॉलर्स मिळवले, त्याची सुरुवात पाच ते दहा हजार डॉलर्सच्या

गुंतवणुकीतून झाली होती. वेगानं वर चढणाऱ्या बाजाराचा फायदा घेण्यासाठी आणि करमुक्त व्यवहारांसाठी मी खेळी केल्या.

आमच्या, म्हणजे आमच्या कॉर्पोरेशनच्या मालकीच्या शेअर सिक्युरिटीजही आहेत. त्यांना आम्ही खासगी म्युच्युअल फंड्स समजतो. आमचे काही मित्र तर, दरमहा आमच्यापेक्षा जास्त पैसा गुंतवणाऱ्यांशीच व्यवहार करतात. आम्ही अधिक जोखमीचे शेअर्स विकत घेतो. अमेरिका आणि कॅनडात प्रवेश करणाऱ्या कंपन्यांचेही शेअर्स आम्ही घेतो. ते जोखमीचं असलं, तरी त्यातूनच लवकरात लवकर आणि उत्तम नफा मिळतो, हेही तितकंच खरं आहे. उदाहरणच देतो. आम्ही एका कंपनीचे एक लाख शेअर्स प्रत्येकी २५ सेंट्स या दरानं विकत घेतले. त्यावेळी ही कंपनी सार्वजनिक व्हायची होती. सहा महिन्यांनी तिची नोंदणी शेअर बाजारात झाली आणि एका शेअरचा दर झाला दोन डॉलर्स! कंपनीचा व्यवहार व्यवस्थित चालला, तर लवकरच त्याचा दर २० डॉलर्सपेक्षाही जास्त होईल. २५ हजार डॉलर्सच्या गुंतवणुकीचे वर्षभरात दहा लाख डॉलर्स झाल्याचा अनुभवही आम्ही घेतला आहे.

तुम्ही जे काही करत आहात, त्याची तुम्हाला जाणीव असेल, त्यावर तुमचा अभ्यास असेल, तर तो जुगार होत नाही. एखाद्या व्यवहारात पैसे गुंतवायचे आणि ते वाढावेत अशी प्रार्थना करत बसायचं, याला जुगार म्हणतात. तांत्रिक ज्ञान, बाजाराचा अभ्यास, सूज्ञपणा आणि खेळावर निष्ठा असेल, तर जोखीम आपोआपच कमी होते. अर्थात, जोखीम असतेच; पण ती कमी करता येते हे महत्त्वाचं. आर्थिक बुध्दिमत्ता प्रतिकूल परिस्थितीत सुधारणा घडवते. त्यामुळेच तर एखाद्या व्यक्तीला जी गोष्ट प्रचंड जोखमीची वाटते, ती दुसऱ्याला कमी जोखमीची वाटू शकते. शेअर्स, रिअल इस्टेट किंवा इतर ठिकाणी गुंतवणूक करण्याआधी तुम्ही आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढविण्यासाठी गुंतवणूक करा, हे मी वारंवार सांगतो, ते त्यासाठीच. तुमची आर्थिक बुध्दिमत्ता जेवढी चांगली, तेवढीच प्रतिकूल परिस्थितीवर मात करण्याची क्षमता जास्त.

मी अतिशय जोखमीच्या शेअर्समध्येही गुंतवणूक करतो. इतर लोकांना मी तशी शिफारस अजिबातच करणार नाही. मी या खेळात १९७९पासून आहे. मी देणीही दिली आहेत आणि त्यापेक्षा जास्त कमाईदेखील केली आहे. अशा गुंतवणुकी बहुसंख्य लोकांना खूप जोखमीच्या वाटतात; पण नीट अभ्यास करून खेळलं, तर याच जोखमीच्या गुंतवणुकी तुम्हाला एका वर्षात २५ हजारांचे दहा लाख देऊ शकतात.

मी आधीच सांगितल्याप्रमाणे ही उदाहरणं म्हणजे काही शिफारसी नाहीत. तुम्ही असंच करा किंवा हेच करा, असंही मी सांगत नाही. आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढवली, की गोष्टी किती सोप्या पद्धतीनं साध्य करता येतात, एवढाच मुद्दा यातून घ्यायचा. मी अगदी छोट्या छोट्या गोष्टींपासून सुरुवात करतो. सामान्य माणसासाठी एक लाख डॉलर्सपेक्षा जास्त वार्षिक उत्पन्न चांगलंच असतं. पाच ते दहा वर्षांत ते सहजपणे साध्य करता येतं. तुमची बाजाराची जाण आणि आर्थिक बुध्दिमत्ता यावर ते अवलंबून आहे. खर्च मर्यादित ठेवलेत, तर पगाराव्यतिरिक्तचं वार्षिक एक लाख डॉलर्सचं उत्पन्न आनंददायीच असेल. तुम्हाला नोकरी आवडत असेल, तर ती करता करता थोडा वेळ बाजूला काढूनही असे व्यवहार करता येतात. करांविषयीचं ज्ञान वाढवलंत, तर त्यातूनही सूट मिळवता येते.

व्यक्तिश: मला रिअल इस्टेटचे व्यवहार आवडतात. एकतर हे व्यवहार स्थिर असतात आणि हळूहळू वर चढत जातात. मी मालमत्तेचा मूळ पाया भक्कम ठेवतो. कॅश फ्लोही बऱ्यापैकी स्थिर असतो आणि त्यावर व्यवस्थित ताबा ठेवला, तर किंमती वाढण्याचीही शक्यता असते. हा पाया भक्कम असल्यामुळेच मी जोखमीच्या शेअर्समध्येही खेळू शकतो. शेअर बाजारात मला खूप मोठा फायदा झाला, तर मी नफ्यावर कर भरतो आणि उरलेली रक्कम रिअल इस्टेटमध्ये गुंतवतो आणि पाया अधिक भक्कम करतो.

रिअल इस्टेटबद्दल आणखी एक महत्त्वाची गोष्ट. मी जगभरात फिरलो आहे आणि फिरतोही. अनेक शहरांत माझी गुंतवणुकीवरची व्याख्यानं झाली आहेत. त्या प्रत्येक शहरांत मला असं सांगतात, की आम्हाला स्वस्तातली रिअल इस्टेट मिळतच नाही किंवा कमीत कमी पैशांत चांगली जागा मिळणं शक्यच नसतं. मला हे पटत नाही. न्यू यॉर्क किंवा टोकिओमध्येही अशा प्रकारची गुंतवणूक करता येते. गुंतवणूक करू इच्छिणारे कायम मुख्य शहराकडेच पाहात राहातात, शहराच्या सीमांना लागून असणाऱ्या भागाकडे दुर्लक्ष करतात. सिंगापूरचंच उदाहरण घ्या. हे वेगानं वाढणारं शहर आहे आणि तिथल्या रिअल इस्टेटच्या किमतीही प्रचंड आहे; पण शहरापासून थोडं दूर गेलं तर? तिकडे आपल्या मनासारखे सौदे करता येतात आणि काही काळानं तिथंही वाढ होतच जाते. म्हणूनच मला जेव्हा सांगतात, की आम्हाला इथं गुंतवणूक करणं शक्य नाही, तेव्हा मी त्यांना सांगतो, "वाक्य थोडं बदला, तुम्हाला इथं कशी गुंतवणूक करायची, ते माहीत नाही... अजूनतरी."

मोठ्या संधी डोळ्यांनी दिसत नाहीत. त्या मनानं ओळखायच्या असतात. बहुसंख्य लोक श्रीमंत होत नाहीत; कारण समोर असलेल्या संधी त्यांना ओळखता येत नाहीत. ते आर्थिक दृष्ट्या प्रशिक्षित नसतात.

मला एक प्रश्न वारंवार विचारला जातो, 'मी सुरुवात कशी करू?'

शेवटच्या प्रकरणात मी आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जाणाऱ्या दहा पायऱ्या दिल्या आहेत. त्या माझ्या आहे. मी त्या मार्गानं गेलो आहे; पण तेच बायबल नाही, हे लक्षात ठेवा. हा एक खेळ आहे. त्यात कधी यश मिळतं, तर कधी काहीतरी शिकायला मिळतं. माणसं जिंकत नाहीत; कारण त्यांना हरण्याची भीती वाटते. त्यामुळेच मला शाळा मूर्ख वाटतात. तिथं आपल्याला चूक होणं हे वाईट, असंच शिकवलं जातं. चूक केल्यास शिक्षाही मिळते. आयुष्याकडे डोळसपणे पाहिल्यावर लक्षात येईल, की आपण चुकत चुकतच शिकत असतो. आपण धडपडतच चालायला शिकतो. आपण पडलोच नाही, तर चालायलाही शिकणार नाही. बाईक शिकताना मी कित्येकदा पडलो आहे. माझ्या गुडघ्यावर अजूनही त्या खुणा आहेत; पण त्यामुळेच तर मी बेधडक बाईक चालवू शकतो. श्रीमंत होण्याबाबतही हेच सत्य आहे. दुर्दैवानं अनेकजण श्रीमंत होऊ शकत नाहीत; कारण ते हरण्याला घाबरतात. जिंकणाऱ्यांना हरण्याची कधीच भीती वाटत नाही. हरणाऱ्यांनाच ती वाटत राहाते. अपयश हा यशाच्या कार्यपद्धतीचाच एक भाग आहे. जी माणसं अपयशाला घाबरतात, त्यापासून दूर राहाण्याचा प्रयत्न करतात, ती यशापासूनही दूरच राहातात.

मी टेनिस खेळतो. त्यासाठी श्रम करतो, चुका करतो, त्या चुका सुधारतो, आणखी चुका करतो, त्याही सुधारतो आणि अधिक चांगला खेळतो. मी जेव्हा गेम हरतो, तेव्हा नेटपाशी जातो, प्रतिस्पर्ध्याशी हास्तांदोलन करतो आणि म्हणतो, 'पुढच्या शनिवारी भेटू.'

पैशांचा खेळही असाच आहे.

गुंतवणूकदार दोन प्रकारचे असतात :

१. पहिला आणि सर्वत्र दिसणारा वर्ग आहे गुंतवणुकींचं पॅकेज घेणारा. हा वर्ग रिअल इस्टेट कंपनी, शेअर ब्रोकर किंवा अर्थ सल्लागारांकडे जातात आणि काहीतरी विकत घेतात. म्युच्युअल फंड, शेअर्स, बाँड्स असं काहीही असू शकतं. हा एक चांगला आणि स्वच्छ असा गुंतवणुकीचा प्रकार आहे. उदाहरणच द्यायचं, तर एखादा माणूस कॉम्प्यूटरच्या एखाद्या दुकानात जातो आणि आपल्याला हवा तो कॉम्प्यूटर घेऊन बाहेर पडतो. तशीच ही गुंतवणूक.

२. दुसरा वर्ग गुंतवणुकी निर्माण करतो. तो अनेक व्यवहार एकत्र करतो. उदाहरणच द्यायचं, तर कॉम्प्युटर असेंबल करणाऱ्यांचं देता येईल. ते अनेक ठिकाणाहून अनेक भाग आणतात आणि ते जोडून कॉम्प्युटर तयार करतात. मला कॉम्प्युटर असेंबल करता येत नाही; पण संधीचे तुकडे एकत्र कसे जोडायचे हे पक्कं माहीत आहे.

दुसऱ्या वर्गातला गुंतवणूकदार हा बहुतेकदा व्यावसायिक गुंतवणूकदार असतो. काहीवेळा सगळे तुकडे एकत्र करण्यासाठी वर्षंही जातात आणि काहीवेळा ते तसे येतही नाहीत. श्रीमंत डॅडनं मला दुसऱ्या वर्गातला गुंतवणूकदार होण्यास प्रोत्साहन दिलं. तुकडे एकत्र कसे करायचे हे शिकणं महत्त्वाचं आहे; कारण इथंच मोठं यश मिळवता येतं. अर्थात, इथं जोखीमही आहे. परिस्थिती उलटली, तर मोठा तोटाही सहन करावा लागतो.

तुम्हाला दुसऱ्या प्रकारातला गुंतवणूकदार व्हायचं असेल, तर तीन प्रकारची कसबं शिकून घेऊन वाढवावी लागतील. आर्थिक बुध्दिमत्ता वाढविण्यासाठी जी कौशल्यं लागतात, त्याच्या जोडीलाच ही कौशल्यंही येतात.

१. संधी शोधून काढणं : इतरांना जी दिसत नाही, ती संधी शोधणं महत्त्वाचं. जे इतरांना डोळ्यानं दिसत नाही, ते मनानं पाहाता येतं. उदाहरण देतो. माझ्या एका मित्रानं एकदा खूप जुनं आणि मोडकळीला आलेलं एक घर विकत घेतलं. तो भूतबंगलाच होता. असं घर त्यानं का घेतलं असावं, याचं प्रत्येकालाच आश्चर्य वाटलं; पण त्यानं जे पाहिलं होतं, ते आम्हा कोणालाच दिसलं नव्हतं. त्या घरासोबत शेजारीच असलेले चार रिकामे प्लॉटही मिळत होते. ज्या कंपनीच्या मालकीचं घर होतं, त्यांच्याकडे चौकशीला गेल्यावर त्याला ही माहिती मिळाली. त्यानं ते घर घेतलं आणि पाडून टाकलं. आता पाच मोकळ्या प्लॉटचा एक मोठा प्लॉट झाला होता. तो त्यानं एका बांधकाम व्यावसायिकाला विकून टाकला. खरेदीच्या तिप्पट किंमतीला. हा सारा व्यवहार पूर्ण होण्यासाठी त्याला दोन महिने लागले आणि त्यातून त्यानं ७५ हजार डॉलर्स कमावले. हे काही खूप सारे पैसे नाहीत; पण कमाल वेतनापेक्षा नक्कीच जास्त आहेत आणि त्यासाठी त्याला तेवढे श्रमही घ्यावे लागले नाहीत.

२. पैसा कसा उभा करावा : सर्वसामान्य माणसं फक्त बँकेत जातात. दुसऱ्या वर्गातील गुंतवणूकदाराला भांडवल उभं करण्याच्या इतर मार्गांचीही माहिती असते. त्यामुळे त्याला बँकेची गरज भासत नाही. मी बँकेच्या मदतीशिवाय घरं कशी

विकत घ्यायची, हे शिकलो. फक्त घरांबाबतच नाही, तर बँकेशिवाय पैसे कसे उभे करायचे, हे कौशल्यही मी शिकलो. ते खरंच अमूल्य आहे. 'बँक मला कर्ज देणार नाही,' किंवा 'विकत घेण्यासाठी माझ्याकडे पैसे नाहीत,' असं नेहमीच ऐकू येतं. तुम्हाला जर दुसऱ्या गटातला गुंतवणूदार व्हायचं असेल, तर बहुसंख्य लोक जिथं अडतात, तिथून पुढे कसं जायचं, हे तुम्हाला शिकावं लागेल. वेगळ्या शब्दांत सांगायचं, तर बाकीचे पैशांअभावी व्यवहार करत नाहीत. तुम्ही हा अडथळा टाळलात, बाकीच्यांपेक्षा कितीतरी पुढे जाल. एखादं घर, शेअर्स किंवा इमारत मी बँकेत एक पैसाही नसताना कित्येकदा विकत घेतली आहे. एकदा मी एक इमारत १२ लाखांना विकत घेतली. त्यासाठी मी विकणारा आणि विकत घेणाऱ्यांमध्ये लिखित करार केला. ही इमारत घेण्यासाठी मी १ लाखांचं डिपॉझिट उभं केलं. त्यामुळे मला उरलेले पैसे जमा करण्यासाठी ९० दिवसांची मुदत मिळाली. हे पैसे मी कधीच उभे केले नाहीत. पहिले एक लाख डॉलर्स देणाऱ्यानं मला हे डील शोधून आणि करून देण्यासाठी ५० हजार डॉलर्स दिले. त्यानंच उरलेले पैसे देऊन ही जागा घेतली आणि मी व्यवहारातून बाजूला झालो. हे मी का केलं? तर ती जागा घेऊन नंतर विकली असती, तर त्यात मला साधारण २० हजार डॉलर्सचा फायदा झाला असता. त्याऐवजी मला पन्नास हजार मिळाले आणि तीन दिवसांतच हे काम पूर्ण झालं. थोडक्यात काय, तर गुंतवणूक म्हणजे फक्त पैसा नाही, तर गुंतवणूक म्हणजे तुमच्याकडे असलेली मोलाची माहिती.

३. हुशार लोकांना जमा करणं : हुशार गुंतवणूकदार आपल्यापेक्षा हुशार असलेल्यासोबत काम करतो किंवा त्यांना नोकरीला ठेवतो. आपला सल्लागार हुशारीनं निवडणं हे खरं कौशल्य आहे.

इथं शिकण्यासारखं खूप आहे आणि शिकल्यानंतर मिळणारा मोबदलाही प्रचंड आहे. ही कौशल्य शिकायची नसतील, तर पहिल्या गटातले गुंतवणूकदार होता येईल. तुमच्याकडची माहिती हीच तुमची संपत्ती, तर नसलेली माहिती ही जोखीम, इतकं सरळसाधं आणि सोपं आहे हे.

सगळ्यांत महत्त्वाचं म्हणजे जोखीम सगळीकडेच असते. त्यामुळे ती टाळण्याऐवजी परिस्थितीवर ताबा ठेवा.

धडा सहावा

शिकण्यासाठी काम करा, पैशांसाठी नको

प्रकरण ७

धडा सहावा :

शिकण्यासाठी काम करा, पैशांसाठी नको

१९९५ची गोष्ट आहे. मी सिंगापूरमधल्या एका वर्तमानपत्राच्या प्रतिनिधीला मुलाखत देत होतो. माझी मुलाखत एका तरुण महिला पत्रकारानं घेतली होती.

आम्ही एका हॉटेलच्या प्रतीक्षालयात भेटलो. कॉफीचे घुटके घेत माझ्या सिंगापूर भेटीबद्दल बोलत होतो. मी आणि झिग झिगलर असे दोघं दुसऱ्या दिवशी व्याख्यान देणार होतो. ते मोटिव्हेशन या विषयावर बोलणार होते, तर माझा विषय होता 'श्रीमंतांची गुपितं!'

'मला एक ना एक दिवस तुमच्यासारखी बेस्ट सेलर ऑथर व्हायचं आहे,' ती म्हणाली. मी तिचे लेख वाचले होते. त्यांची माझ्यावर छापही पडली होती. ती खरंच चांगली लेखिका होती. तिच्या लेखनाची शैली मोकळी आणि संवादी होती.

'नक्की होशील. तुझी लेखनशैली खरंच चांगली आहे,' मी म्हणालो, 'मग अडचण काय आहे?'

'माझं लेखन कोणीही छापण्यासाठी स्वीकारत नाही,' ती शांतपणे सांगू लागली, 'प्रत्येकजण म्हणतो, की माझ्या कादंबऱ्या अव्वल दर्जाच्या आहेत; पण पुढे काहीच घडत नाही. म्हणूनच मी या वर्तमानपत्रात नोकरी करते. त्यामुळे किमान माझा चरितार्थतरी चालतो. याबाबत तुम्ही काही सुचवू शकाल का?'

'नक्कीच,' मी उत्तर दिलं. 'माझा एक मित्र इथं सिंगापूरमध्येच एक वर्ग चालवतो. त्या वर्गात विक्रीच्या कलेचं प्रशिक्षण दिलं जातं. मोठमोठ्या कंपन्यांसाठीही तो त्याचे वर्ग घेतो. मला असं वाटतं, की तू हा अभ्यासक्रम करावा. त्याचा तुला फायदा होईल.'

'तुम्हाला असं म्हणायचं आहे का, की मी आता त्या वर्गाला जाऊन विक्री कशी करायची हे शिकावं?' ती थोडी आश्चर्यचकित झाली होती आणि रागावलीही होती.

मी होकारार्थी मान हलवली.

'तुम्ही माझी चेष्टा करताय, हो ना?'

मी पुन्हा मान हलवली, 'यात चुकीचं काय आहे?' मी मागे रेलून बसत विचारलं. ती दुखावल्यासारखी दिसत होती आणि आपल्यामुळे नाही, अशी मी स्वत:चीच समजूत करून घेत होतो. मी तिला मदत करू पाहात होतो; पण काहीतरी वेगळंच घडत होतं.

'हे पाहा, मी इंग्लिश साहित्यामध्ये पदव्युत्तर पदवी घेतली आहे, ती काय विक्रेता होण्यासाठी? मी आता ते शिकायला जाऊ का? मी एक व्यावसायिक आहे आणि मला ज्याची आवड आहे, त्याविषयी मी शिकले आहे आणि शिकते आहे. मला काही विक्रेता व्हायचं नाही. मी अशा लोकांचा तिरस्कारच करते. त्यांना फक्त पैसा दिसत असतो पैसा.

मी साहित्याचा विचार करते, मग मी ते का शिकू?' ती आता तिची बॅग भरू लागली होती. आमची मुलाखत संपली होती.

त्या टेबलवर माझ्या एका बेस्ट सेलर पुस्तकाची प्रत होती. मी ती प्रत आणि त्याबरोबर तिच्या नोट्स उचलल्या. त्या नोट्सकडे बोट दाखवत मी विचारलं, 'तू हे पाहिलंस का?'

आपल्याच नोट्स पाहात ती म्हणाली, 'काय?' ती गोंधळून गेली होती. मी पुन्हा एकदा तिच्याच नोट्सकडे बोट दाखवलं. तिनं त्या पॅडवर लिहिलं होतं, 'रॉबर्ट कियोसाकी, बेस्ट सेलिंग ऑथर.'

ते म्हणतात, 'बेस्ट सेलिंग ऑथर. सर्वोत्तम लिहिणारा नाही, विकला जाणारा.'

तिचे डोळे विस्फारले. 'हे पाहा, मी काही चांगला लेखक नाही. मी विक्रीची कला शिकलो आहे. तुझ्याकडे पदव्युत्तर पदवी आहे. तुला साहित्याची आवड आहे आणि तू लिहितेसही चांगलं. मग लिखाणाची कला आणि विक्रीची कला एक झाल्या, तर बेस्ट सेलिंग आणि बेस्ट रायटिंग ऑथर मिळेल!'

माझं बोलणं ऐकून तिचा संताप कमी होण्याऐवजी जास्तच वाढला. तो तिच्या चेहऱ्यावर दिसत होता. 'मी इतक्या खालच्या पातळीवर कधीच येणार नाही. तुमच्यासारख्या लेखकांना लेखनाशी काहीच कर्तव्य नाही. मी साहित्याचाच विचार करते आणि तुम्ही विक्रेते आहात. हे काही चांगलं नाही.' एवढं बोलून ती घाईघाईत निघून गेली.

जाता जाता ती मला दुसऱ्या दिवशीच्या व्याख्यानासाठी एक विषय देऊन गेली होती.

हे जग हुशार, बुध्दिमान, सुशिक्षित आणि काही ना काही अंगभूत कला असलेल्या लोकांनी भरलेलं आहे. अशी माणसं आपण रोज अवतीभोवती पाहतो. काहीच दिवसांपूर्वी मी एका गॅरेजमध्ये गेलो होतो. माझ्या कारमध्ये काहीतरी बिघाड झाला होता. गॅरेमध्ये एक तरुण मेकॅनिक होता. त्यानं इंजिनच्या आवाजावरून गाडीतली गडबड ओळखली आणि काही मिनिटांतच मी माझी दुरुस्त झालेली गाडी घेऊन गॅरेजच्या बाहेर पडलो होतो. मी आश्चर्यचकित झालो होतो.

हे असलं, तरी दु:खद सत्य हेच आहे, की एवढंच पुरेसं नाही.

बुध्दिमान लोकांना मिळणारे कमी पैसे पाहून मला नेहमीच आश्चर्य वाटतं. एकदा मी असंही ऐकलं, की वर्षाला एक लाख डॉलर्स मिळविणाऱ्या अमेरिकनांची संख्या पाच टक्क्यांपेक्षा कमीच आहे. मी अनेक अतिहुशार आणि उच्चशिक्षित लोकांनाही भेटलो आहे, ज्यांचं वार्षिक उत्पन्न वीस हजार डॉलर्सपेक्षाही कमी आहे. वैद्यकीय क्षेत्रातला विशेषज्ज्ञ असलेला एक व्यावसायिक सल्लागार मला सांगत होता, की कितीतरी डॉक्टर्स, दंतवैद्य हे आपल्या आर्थिक स्थितीशी झगडत असतात. तोपर्यंत मी असं समजत होतो, की ते पदवीधर झाल्यापासून डॉलर्सची रासच कमावत असतील. त्यानं मला एक फार सुंदर वाक्यही सांगितलं. तो म्हणाला, 'उत्तम सांपत्तिक स्थितीपासून ते फक्त एक कौशल्य मागे आहेत.'

याचाच अर्थ हा, की बहुसंख्य लोकांना फक्त एक कौशल्य शिकण्याची गरज आहे. ते शिकल्यानंतर त्यांचं उत्पन्न खरंच उसळी घेऊन वाढेल. आर्थिक बुद्धिमत्ता हा अकाउंटिंग,

मार्केटिंग, गुंतवणूक आणि कायद्याचं ज्ञान यांचा एकत्रित परिणाम आहे, हे मी सुरुवातीपासूनच सांगतो आहे. या चारही गोष्टी शिकल्या, तर पैशानं पैसा मिळवणं खरंच सोपं आहे. आपण जेव्हा पैशांचा विचार करतो, तेव्हा बहुतेकांना एकच कौशल्य माहीत असतं. ते म्हणजे कष्ट करत राहा.

वर्तमानपत्राची ती तरुण पत्रकार हे खरंच चांगलं उदाहरण आहे. ती जर विक्री आणि विपणनाची कौशल्यं शिकली, तर तिचं उत्पन्न खरोखरच नाट्यमय रीतीनं वाढेल. मी तिच्या जागी असतो, तर जाहिरात, कॉपीरायटिंग आणि विक्री या विषयांची कौशल्यं शिकून घेतली असती. नंतर वृत्तपत्रात काम करण्याऐवजी मी एखाद्या जाहिरात संस्थेत काम केलं असतं. पगार कमी झाला असता, तरी अगदी थोड्या शब्दांत आपलं म्हणणं लोकांपर्यंत कसं पोहोचवायचं ही अतिशय महत्त्वाची गोष्ट तिथंच शिकता आली असती. नंतर मी जनसंपर्काच्या क्षेत्रातही काही काळ काम केलं असतं. एकही पैसा न मोजता आपली प्रसिद्धी कशी करायची आणि त्यातून लाखो डॉलर्स कसे मिळवायचे, याचं कौशल्य तिथं शिकता आलं असतं. हे करता करता ती रात्रीच्या वेळी आणि वीकेंडला आपलं कादंबरी लेखन सुरू ठेवू शकली असती. लिखाण पूर्ण झाल्यानंतर मिळालेल्या कौशल्यांचा उपयोग करून ती आपली पुस्तकं विकू शकली असती आणि थोड्याच काळात 'बेस्ट सेलिंग ऑथर' झाली असती.

मी जेव्हा पहिलं पुस्तक लिहिलं, तेव्हा प्रकाशकानं नाव बदलण्याविषयी सुचवलं होतं. त्याचं म्हणणं होतं, की पुस्तकाचं नाव 'शिक्षणातील अर्थशास्त्र' असं ठेवावं. मी ते स्पष्टपणे नाकबूल केलं. मी त्याला सांगितलं, की हे नाव ठेवलं, तर मी फक्त दोन प्रती विकू शकेन. एक माझ्या कुटुंबातील कोणालातरी आणि दुसरी मित्राला. त्यातही या दोघांना ती फुकट हवी असेल आणि हे मला अजिबात आवडणार नाही. माझ्या त्या पुस्तकाचं नाव होतं, 'तुम्हाला श्रीमंत आणि आनंदी व्हायचं आहे? मग शाळेत जाऊ नका!'

तेच नाव ठेवलं. हे नाव मनात आलं, तेव्हाच आम्हाला माहीत होतं, की या पुस्तकाला प्रचंड प्रसिद्धी मिळणार आहे. मी शिक्षणाच्या बाजूचा आहे आणि शैक्षणिक सुधारणांवर माझा विश्वास आहे. माझा जर शिक्षणावर विश्वास नसता, तर मी शैक्षणिक बदलांबाबत आग्रही राहिलो असतो का? काय असेल ते असो; पण याच नावामुळे मला आणि माझ्या पुस्तकाला रेडिओ आणि टीव्हीवरच्या कार्यक्रमांमध्ये स्थान मिळालं. हे सारं फक्त प्रसिद्धीसाठी आहे, अशी टीकाही काहींनी केली; पण माझं पुस्तक खपतच राहिलं.

मी युएस मर्चंट मरीन ॲकेडमीमधून १९६९मध्ये पदवी घेतली. त्यावेळी माझ्या उच्चशिक्षित डॅडला खूप आनंद झाला होता. त्यानंतर मला 'स्टँडर्ड ऑइल ऑफ कॅलिफोर्निया' या कंपनीत नोकरीही मिळाली. माझं पद होतं थर्ड मेट आणि ओव्हर टाइमसह पगार होता वार्षिक ४२ हजार डॉलर्स. वर्गमित्रांच्या तुलनेत पदवी आणि पगार कमी असला, तरी ती माझी पहिलीच नोकरी होती. त्यात फायदा हा होता, की सात महिने कामावर असायचो आणि पाच महिने सुटी असायची. सुटीच्या काळात कंपनीला किंवा मला गरज भासली असती आणि मी जहाजासोबत व्हिएतनामला गेलो असतो, तर दुप्पट पगार मिळाला असता.

माझ्यासमोर चांगलं करिअर होतं, तरीदेखील काही काळानं मी राजीनामा दिला

आणि मरिन कॉर्पसमध्ये विमानोड्डाणाचं शिक्षण घेण्यासाठी सामील झालो. या निर्णयामुळे माझ्या उच्चशिक्षित डॅडला प्रचंड दु:ख झालं, तर श्रीमंत डॅड खूष झाले.

आपल्याकडे विशेषज्ञ या शब्दाला खूप महत्त्व आहे. मग ती शाळा असो, कॉलेज असो किंवा एखादी कंपनी. जास्त पैसे मिळवण्यासाठी, बढती मिळवण्यासाठी विशेषज्ञ असण्याला महत्त्व दिलं जातं. त्यामुळेच तर मुलं डॉक्टर होऊन थांबत नाहीत, तर लगेचच अस्थिरोग किंवा बालरोग तज्ज्ञ होण्याच्या प्रयत्नांना लागतात. अकाउंटंट, वास्तुरचनाकार, वकील, पायलट आणि इतरांच्या बाबतीतही हाच नियम लागू होतो.

माझ्या उच्चशिक्षित डॅडचा विशेषज्ञ होण्यावर खूप विश्वास होता. त्यामुळेच त्यांना जेव्हा डॉक्टरेट मिळाली, तेव्हा ते प्रचंड आनंदी झाले होते. जे लोक जास्तीत जास्त अभ्यास करतात, त्यांना शाळा बक्षीस देते, या गोष्टीवर त्यांचा ठाम विश्वास होता.

श्रीमंत डॅडनं मला याविरुद्ध विचार करण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं. 'तुला प्रत्येक गोष्टीची थोडी थोडी माहिती असायला हवी,' असं त्यांचं म्हणणं होतं. म्हणूनच मी त्यांच्याकडे असतानाही वेगवेगळ्या विभागात काम केलं. मी अकाउंटंट होणार नव्हतो, तरी त्या विभागातही काम केलं. श्रीमंत डॅडला हे माहीत होतं, की तिथं काम करून मी त्यांचं परिभाषा आणि चूक–बरोबरची समज उचलेन. तसंच झालं. त्याचबरोबर मी बसमधला सहाय्यक, बांधकामावरील कामगार, विक्री आणि विपणन या विभागांमध्येही काम केलं. ते मला आणि माईकला 'तयार' करत होते, त्यामुळे आम्ही बँकर्स, वकील, अकाउंटंट आणि ब्रोकर्स यांच्यासोबत होणाऱ्या मीटिंग्जनाही हजर राहावं, असा त्यांचा आग्रह असायचा. त्यांच्या साम्राज्याची प्रत्येक बाजू आम्हाला माहीत असायला हवी, असं त्यांना वाटायचं.

मी जेव्हा स्टँडर्ड ऑईलमधली ती उच्च पगाराची नोकरी सोडली, तेव्हा माझे उच्चशिक्षित डॅड गोंधळून गेले होते. भरपूर पगार, भरपूर फायदे, पाच महिन्यांची सुटी आणि बढतीची संधी एवढ्या सगळ्या चांगल्या गोष्टी असूनही मी नोकरी का सोडली असावी, हेच त्यांना समजत नव्हतं. ते माझ्याशी या विषयी बोलले. मीही त्यांना माझी मतं समजावून सांगितली; पण त्यांना त्यातलं काही समजलं नाही आणि पटलंही नाही. कारण सोपं होतं, माझी मतं, ही माझ्या श्रीमंत डॅडची विचारसरणी होती. या डॅडसाठी सर्वांत महत्त्वाची होती, ती नोकरीची सुरक्षितता, तर डॅडसाठी महत्त्वाचं होतं मोकळ्या जगातलं शिक्षण.

उच्चशिक्षित डॅडला वाटायचं, की मी मरीन स्कूलमध्ये जहाजावरचा अधिकारी होण्यासाठी गेलो आहे. श्रीमंत डॅडला हे पक्कं माहीत होतं, की मी तिथं आंतरराष्ट्रीय व्यापाराविषयी शिक्षण घेण्यासाठी गेलो आहे. नोकरी सुरू झाल्यानंतर मी मालवाहू, तेलवाहू किंवा प्रवासी जहाजांसोबत जायचो. तेव्हाही मी अतिपूर्वेला किंवा दक्षिण पॅसिफिकला जाणाऱ्या जहाजांनाच प्राधान्य द्यायचो. श्रीमंत डॅडनं युरोपात जाण्याऐवजी पॅसिफिककडे जावं, ही सूचना केली होती. उदयाला येणारी राष्ट्रं आणि अर्थव्यवस्था या आशिया खंडात आहेत, ही माहिती त्यांना होती. ज्या काळी माझे सारे मित्र, अगदी माईकही घरी पार्ट्या करत होते, तेव्हा मी जहाजं घेऊन या प्रदेशात जात होतो. तिथला व्यापार, नागरिक, व्यापाराच्या पद्धती, संस्कृती यांचा अभ्यास करत होतो. जपान,

थायलंड, सिंगापूर, हाँगकाँग, व्हिएटनाम, कोरीया आणि फिलिपिन्स अशा देशांत जात होतो. मीदेखील पार्ट्या केल्या; पण त्या कोणाच्या घरी नाहीत, तर जहाजावर किंवा व्यापाऱ्यांसोबत. त्यामुळे मी या मित्रांपेक्षा वेगानं शिकलो.

उच्चशिक्षित डॅडना मी ही नोकरी सोडून मरिन कॉर्पसमध्ये जाणाचा निर्णय का घेतला, हे कधीच समजलं नाही. 'मला विमान उडवायला शिकायचं आहे,' असं उत्तर मी त्यांना दिलं. खरंतर मला सैन्याच्या तुकडीचं नेतृत्व कसं करायचं, याचं प्रशिक्षण घ्यायचं होतं. कंपनी चालवण्यातला सर्वांत महत्त्वाचा आणि अवघड भाग लोकांसंबंधी असतो. एवढ्या लोकांना एकत्र बांधून ठेवणं आणि आपल्या ध्येयासाठी काम करायला लावणं, खरंच अवघड असतं, हे श्रीमंत डॅडनं सांगितलं होतं. त्यांनीही लष्करात तीन वर्षं काढली होती. माझ्या उच्चशिक्षित डॅडना यात सवलत–माफी मिळाली होती. अगदी धोकादायक स्थितीत नेतृत्व करण्याची कला फार महत्त्वाची असते. ती मला तिथं शिकायला मिळाली असती. श्रीमंत डॅड सांगायचे, 'आता तुम्ही नेतृत्वगुण शिकायला हवेत. स्वत:ला तसं घडवायला हवं. ते जर झालं नाही, तर कधीही तुमच्या पाठीत खंजीर खुपसला जाईल. व्यवसायात ही गोष्ट नेहमीच घडते.'

मी १९७३मध्ये व्हिएतनाममधून परतलो. मला विमान चालवायची आवड होती, तरीही मी कमिशनचा राजीनामा दिला. नंतर मला झेरॉक्स कॉर्पोरेशनमध्ये नोकरी मिळाली. मला विक्रीची कला अजिबात जमत नव्हती. त्यावेळी मी खूप बुजरा आणि लाजाळू होतो. आर्थिक दृष्ट्या सक्षम व्हायचं असेल, पुढे जायचं असेल, तर विक्रीची कला शिक्षणं अतिशय महत्त्वाचं होतं आणि झेरॉक्सकडे अमेरिकेतल्या सर्वांत उत्तम असा विक्री प्रशिक्षण कार्यक्रम होता. मी ही नोकरी त्यासाठीच निवडली होती, केवळ फायद्यांसाठी नाही.

श्रीमंत डॅडना माझ्या या निर्णयांचा अभिमान वाटे, तर गरीब डॅडना दु:ख. झेरॉक्समधील नोकरीमुळे तर ते शरमिंदेच होत. ते बुध्दिमान होते आणि बुध्दिमान लोकांच्या दृष्टीनं विक्री करण्यासारखं हीन काम दुसरं नव्हतं. मी झेरॉक्समध्ये चार वर्षं काम केलं. कोणाच्याही बंद दरवाजावर थाप मारणं, त्यांच्याशी बोलणं आणि त्यांच्याकडून नकार मिळणं, अपमानही होणं याबाबतची माझ्या मनातली भीती पूर्ण नाहीशी होईपर्यंत मी हे काम करत होतो. ज्याक्षणी मी त्या भीतीवर मात केली, त्या दिवशी राजीनामा दिला. त्यावेळी मी विक्री करण्यात अव्वल स्थानावर होतो, तरीही हा निर्णय घेतला. मी पुन्हा एकदा एका अव्वल दर्जाच्या कंपनीतलं उत्तम करिअर मागे सोडून पुढे निघालो होतो.

१९७७ मध्ये मी माझी पहिली कंपनी सुरू केली. श्रीमंत डॅडनं मला आणि माईकला कंपन्या ताब्यात घेऊन चालविण्यासाठी तयार केलं होतं. आता मला कंपनी सुरू करण्याचा, ती व्यवस्थित बांधण्याचा आणि चालवण्याचा अनुभव घ्यायचा होता. माझं पहिलं उत्पादन होतं नायलॉन आणि वेलक्रोचं पाकीट. या गोष्टी अतिपूर्वेकडील देशांत तयार व्हायच्या आणि जहाजानं न्यू यॉर्कमध्ये आणल्या जायच्या. माझं कॉलेज त्या गोदामाच्या जवळच होतं. आता माझं औपचारिक शिक्षण पूर्ण झालं होतं आणि स्वत:ची परीक्षा घेण्याची वेळ आली होती. जमलं तर उत्तम आणि अपयशी ठरलो असतो, तर

कफल्लक झालो असतो. श्रीमंत डॅड म्हणाले, 'तिशीच्या आत कफल्लक होणं चांगलं. पुन्हा सगळं मिळवण्यासाठी हाती वेळ असतो.' मी त्यांचा सल्ला ऐकला होता. माझ्या तिसाव्या वाढदिवसाच्या आदल्या दिवशी माझं जहाज कोरियाहून न्यू यॉर्ककडे यायला निघालं होतं.

मी आजही आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय करतो. श्रीमंत डॅडनं सांगितल्याप्रमाणे मी आजही उदयोन्मुख देश आणि अर्थव्यवस्था शोधत असतो. आज माझी कंपनी दक्षिण अमेरिका, आशिया, नॉर्वे आणि रशियामध्ये गुंतवणूक करते.

जॉब हा शब्द –जे ओ बी–जस्ट ओव्हर ब्रोक यांचं लघुरूप आहे, असं म्हटलं जातं. दुर्दैवानं हे लक्षावधी लोकांना लागू पडतं. आपल्या शैक्षणिक संस्था या आर्थिक बुद्धिमत्तेला बुद्धिमत्ताच मानत नाहीत. त्यामुळे बहुतेक कामगार त्यांच्या उत्पन्नाच्या मर्यादेतच उपजीविका करतात आणि फक्त बिलं भरत राहातात.

व्यवस्थापकीय मंडळींचा आणखी एक भयानक सिद्धांत आहे. त्यांच्या मते कामगार किती काम करतात, काढून टाकलं जाऊ नये इतपत. मालक किती पैसे देतात, तर लोकांनी काम सोडून जाऊ नये इतपत. आपण जर कंपन्यांच्या पगाराची श्रेणी पाहिली, तर या सिद्धांतात तथ्य आहे, हेही लक्षात येतं.

याच्याच परिणामस्वरूप बहुसंख्य कामगार पुढे जात नाहीत. त्यांना जे शिकवलेलं आहे, तेच ते करत राहातात. सुरक्षित नोकरी मिळवणं, हेच त्यांच्यापुढचं ध्येय असतं. ते पगार आणि फायदे या दोनच गोष्टींवर लक्ष एकाग्र करतात. याचा त्यांना अल्पकाळासाठी फायदा होतो, दीर्घकाळासाठी मात्र ही गोष्ट नुकसानच करणारी असते.

त्याऐवजी काहीतरी मिळवण्यापेक्षा काहीतरी शिकवणारं काम करावं, असा सल्ला मी देतो. एखादा विशिष्ट व्यवसाय निवडण्यापूर्वी त्यासाठी कोणती कौशल्य आत्मसात करावी लागतील, याचा विचार करावा. रॅट रेसच्या सापळ्यात अडकण्यापूर्वीच या गोष्टी ठरवायला हव्यात.

एकदा का रॅट रेसच्या कार्यपद्धतीत अडकलं, की आपण गिअरच्या चाकांप्रमाणे होते. छोटी चाकं मोठ्या चाकाभोवती फिरतात आणि वेगळ्याच कोणत्यातरी गोष्टीला गती देत राहातात. चाक बेभानपणे फिरत राहातं. त्याला त्यातून काय होतंय, हेही समजत नाही.

मध्यंतरी टॉम क्रूजचा जेरी मॅग्वायर नावाचा एक चित्रपट आला होता. त्यामध्ये खूप छान वाक्यं आहेत. एक वाक्य आहे, 'मला पैसा दाखव.' दुसरं वाक्य तर अगदी आजचं सत्य आहे. त्याला कंपनीतून काढलेलं असतं. तो ऑफिसच्या बाहेर पडत असतो. बाहेत पडता पडता तो मागे वळून सगळ्यांना विचारतो, 'माझ्याबरोबर कोणाला यायचं आहे?' सारेजण स्तब्ध होतात. कोणी काहीच बोलत नाही. एक मुलगी उठते आणि म्हणते, 'मला आवडेल; पण येत्या तीन महिन्यांत माझी बढती अपेक्षित आहे.'

हे वाक्य या चित्रपटातलं सर्वांत जास्त लागू होणारं असावं. लोक बिलं भरण्यासाठीच काम करत राहातात. माझे उच्चशिक्षित डॅड दरवर्षी पगारवाढीची वाट पाहायचे आणि दरवर्षी त्यांच्या पदरी निराशाच यायची. मग ते आपली योग्यता वाढविण्यासाठी आणखी काहीतरी शिकत. ते पूर्ण झालं, की पुन्हा एकदा पगारवाढीची वाट पाहात आणि पुन्हा एकदा निराश होत.

मी लोकांना नेहमी एक प्रश्न विचारतो, 'हे रोजचं काम तुम्हाला कुठे घेऊन जाणार आहे, याची तुम्हाला तरी कल्पना आहे का?' आपलं काम, आपली मेहनत आपल्याला कुठे घेऊन चालली आहे, यातून पुढे काय होणार आहे, भविष्यात काय वाढून ठेवलं आहे, याचा विचार नको का करायला?

अमेरिकन असोसिएशन ऑफ रिटायर्ड पीपल या संस्थेच्या माजी कार्यकारी संचालकांनी–सेरिल ब्रिकफिल्ड यांनी एक अहवाल प्रसिद्ध केला होता. ते त्यात म्हणतात, 'खासगी पेन्शन व्यवस्थेत गोंधळाची स्थिती आहे. सगळ्यात महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे एकूण कामगारांपैकी ५० टक्के लोकांना पेन्शनच नाही. उरलेल्या पैकी ७५ ते ८० टक्के जी पेन्शन मिळते ती कुचकामी आहे; कारण ती महिन्याला ५५, १५० किंवा ३०० डॉलर्स एवढीच आहे.'

क्रेग एस. कार्पेल त्यांच्या 'द रिटायरमेंट मिथ' या पुस्तकात लिहितात, 'मी एका राष्ट्रीय निवृत्तीवेतन सल्लागार कंपनीच्या मुख्यालयाला भेट दिली. त्यांच्या व्यवस्थापकीय संचालकांचीही भेट घेतली. त्या उच्चपदस्थ व्यवस्थापक मंडळींसाठी उत्तम प्रकारचे रिटायरमेंट प्लॅन्स तयार करण्यात वाकबगार आहेत. मी त्यांना विचारलं, की ज्यांचं उत्पन्न खूप तोकडं आहे, त्यांनी निवृत्तीनंतरचं उत्पन्न मिळविण्यासाठी काय करावं?

त्या हसत हसत म्हणाल्या, 'सिल्व्हर बुलेट.'

'काय,' मी विचारलं, 'सिल्व्हर बुलेट?'

त्यांनी खांदे उडवले. ज्यांना भरपूर मुलं आहेत आणि निवृत्तीनंतर स्वत:चा उदरनिर्वाह चालणं अवघड आहे, असं वाटणाऱ्यांनी स्वत:च्या डोक्यात गोळी झाडून घ्यावी, यालाच म्हणतात सिल्व्हर बुलेट. कार्पेल यांनी निश्चित उत्पन्न देणारा रिटायरमेंट प्लॅन आणि नवा ४०१के प्लॅन यातील फरक पुस्तकाद्वारे दाखवून दिला आहे. हा नवा प्लॅन खूपच धोकादायक असल्याचं मानलं जातं. नोकरी करणाऱ्या बहुसंख्य लोकांना हाच प्लॅन मिळणार आहे आणि तो त्यांच्या उदरनिर्वाहासाठी पुरेसा ठरणार नाहीत. वय वाढलं, की वैद्यकीय खर्चही येतात, त्यातच एखाद्याला रुग्णालयात दाखल करावं लागलं, तर परिस्थिती अधिकच भयावह होईल. ते पुस्तकात लिहितात, की रुग्णालयात जर वर्षभर राहावं लागलं, तर त्यासाठी ३० हजार ते १ लाख २५ हजार डॉलर्सपर्यंत खर्च येतो. ही आकडेवारी १९९५ सालची आहे. ते त्यांच्या भागातील एका रुग्णालयात चौकशीसाठी गेले होते, तेव्हा त्यांना वार्षिक खर्च सांगितला होता ८८ हजार डॉलर्स.

काही रुग्णालयं सरकारची मोफत वैद्यकीय सेवा पुरवतात. कोण जगू शकतं आणि कोणाची परिस्थिती अगदी बिकट आहे, याचा निर्णय घेऊन त्यांनी पुढे विचार करायचा असतो. ते असा विचार करतातही, फक्त त्यावेळी ते रुग्णाच्या खिशाकडे पाहातात. त्याचबरोबर ते वयही पाहातात. त्यांच्याकडे एक तरुण आणि एक वृद्ध असे दोन रुग्ण दाखल झाले असतील, तर ते तरुणाकडे अधिक लक्ष केंद्रीत करतात. वृद्ध आणि गरीब रुग्ण हे रांगेच्या शेवटीच असतात. म्हणूनच श्रीमंत ज्याप्रमाणे चांगलं शिक्षण घेऊ शकतात, त्याचप्रमाणे ते स्वत:ला जिवंतही ठेवू शकतात. ज्यांच्याकडे पैसे नसतात किंवा कमी असतात, ते मरणाला सामोरे जातात.

हे सारं चित्र मी पाहात असल्यामुळे मला पगाराच्या चेककडे पाहाणाऱ्या

कामगारांचं नेहमीच आश्चर्य वाटतं. ते कायम 'आज'चा विचार करतात. भविष्याकडे ते पाहातच नाहीत. आपण कुठे चाललो आहोत, असा प्रश्न ते स्वत:ला विचारतच नाहीत.

ज्या प्रौढांना पैसे मिळवायचे आहेत, अशांशी बोलताना मी नेहमी सांगतो, की दूरचा विचार करा. पैसे आणि सुरक्षितता या गोष्टी महत्त्वाच्या आहेतच. मी त्या नाकबूलही करत नाही; पण त्याचबरोबर त्यांनी दुसरी नोकरी करून आणखी एक कौशल्य शिकून घ्यावं, असं मला वाटतं. त्यांनी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी किंवा ज्याला मल्टिलेव्हल मार्केटिंग म्हणतात अशा कंपन्यांत काम करण्याचा मी सल्ला देतो. त्यांना जर विक्री कौशल्य शिकायचं असेल, तर त्यांनी अशी कंपनी शोधावी जिचं जाळं देशभर पसरलेलं आहे. काही कंपन्यांचे प्रशिक्षण कार्यक्रम अतिशय चांगले असतात. ते लोकांना अपयशाच्या आणि नाकारल्या जाण्याच्या भीतीवर मात करायला शिकवतात. याच दोन गोष्टी अपयशाचा पाया खोदत असतात. दूरचा विचार करता शिक्षण ही गोष्ट पैशांपेक्षा जास्त महत्त्वाची ठरते.

मी जेव्हा जेव्हा हा सल्ला देतो, तेव्हा तेव्हा दोन उत्तरं मिळतात, 'हे खूपच तापदायक आहे' आणि 'मला जे आवडतं तेच मी करेन.'

'हे खूप तापदायक आहे,' असं म्हणणाऱ्यांना मी पुढे विचारतो, 'याचा अर्थ तुम्ही आयुष्यभर खूप कष्ट करणार आणि जे मिळवाल त्यातले ५० टक्के सरकारला देणार का?'

दुसरं उत्तर देणाऱ्यांना मी सांगतो, 'मला व्यायाम करणं आवडत नाही; तरी मी तो करतो; कारण मला निरोगी आणि दीर्घ जीवन जगायचं आहे.'

एक जुनी म्हण आहे, 'म्हाताऱ्या कुत्र्यांना शिकवता येत नाही.' त्यात तथ्यही आहे. काही गोष्टी वर्षानुवर्षं अंगवळणी पडलेल्या असतील, तर त्यात बदल घडवून आणणं खूप अवघड असतं.' काहीवेळा काहींना नव्या गोष्टी सुचतात. काम करण्याचे, शिकण्याचे किंवा पैसा कमावण्याचे मार्ग दिसतात आणि ही मंडळी कुंपणावर असतात. त्यावेळी मात्र मी त्यांना प्रोत्साहन देतो. आपलं आयुष्य हे व्यायाम करायला लागण्यासारखं आहे. त्यातला सगळ्यात अवघड भाग असतो, तो व्यायाम करण्याचा निर्णय घेण्याचा. एकदा तो घेऊन व्यायामाला सुरुवात केली, की सगळं सोपं आहे. असं कित्येकदा घडतं. मला व्यायामाला जाणं नकोसं वाटत असतं. खूप कंटाळा येतो; पण एकदा तिकडे जाऊन नेहमीच्या व्यायामांना सुरुवात झाली, की आधी वाटलेला कंटाळा दूर पळून जातो. यावेळी घरातून निघायचा कंटाळा केला, तर हा आनंद मिळेल का?

तुम्हाला नवं काही शिकण्याची अजिबात इच्छा नसेल. तुम्हाला ते करायचंच नसेल, तर तुमच्याच क्षेत्रात विशेषज्ञ व्हा. ते करण्याआधी तुमच्या कंपनीत युनियन आहे ना, हे पाहा; कारण या युनियन्स विशेषतज्ज्ञांना संरक्षण देतात.

माझे उच्चशिक्षित डॅड गव्हर्नरच्या च्या नजरेतून उतरल्यानंतर हवाईमधील शिक्षकांच्या युनियनचे प्रमुख झाले. हे त्यांच्या आयुष्यातलं सर्वांत अवघड काम होतं, असं त्यांनीच मला नंतर सांगितलं. दुसऱ्या बाजूला श्रीमंत डॅडनं त्यांच्या एकाही व्यवसायात युनियनची स्थापना होऊ दिली नाही. जेव्हा तसा प्रसंग आला आणि आता युनियन स्थापन होणारच असं वाटलं, तेव्हाही त्यांनी लढा देऊन ते होऊ दिलं नाही.

व्यक्तिश: मी यापैकी कोणाचीच बाजू घेत नाही. मला या दोन्हीतले फायदे आणि

गरजा लक्षात येतात. म्हणूनच तर तुम्हाला जे शाळा–कॉलेजात शिकवलं जातं, तेच हवं असेल, तर विशेषज्ज्ञ व्हा आणि युनियनचं संरक्षण मिळवा. मी जर विमान चालवणं सुरूच ठेवण्याचा निर्णय घेतला असता, तर अशा कंपनीत गेलो असतो, जिथं वैमानिकांची भक्कम युनियन आहे. कारण सोपं आहे, मी जर तेच काम करू लागलो असतो, तर ते कौशल्य फक्त तेवढ्या एकाच उद्योगापुरतं मर्यादित राहाणारं होतं. मी जर त्या उद्योगाच्या बाहेर फेकलो गेलो असतो, तर मिळवलेली सारी कौशल्य इतर उद्योगांसाठी कुचकामी ठरली असती आणि माझ्या उदरनिर्वाहाचा प्रश्नच निर्माण झाला असता. मालवाहतूक करण्याचा एक लाख तासांचा अनुभव आणि दीड लाख डॉलर्सचा वार्षिक पगार असलेल्या एखाद्या वैमानिकाला तेवढाच पगार देणारी शाळा शिक्षकाची नोकरी कशी काय मिळेल? आपण शिकलेली कौशल्य एका उद्योगाकडून दुसऱ्याकडे वळताना उपयुक्त ठरत नाहीत. हवाई उड्डाण क्षेत्रात वैमानिकाच्या कौशल्याला महत्त्व असतं; पण तीच कौशल्य शालेय व्यवस्थापनासाठी उपयोगी ठरत नाहीत.

हे डॉक्टरांच्या बाबतीतही तेवढंच खरं आहे. औषधांमध्ये इतके बदल घडत आहेत, की वैद्यकीय विशेषज्ज्ञांनाही मोठ्या वैद्यकीय संस्थांशी जुळवूनच वूनच घ्यावं लागत आहे. शिक्षकांनीही युनियनचं सभासदत्व घेणं आवश्यक आहे. आज अमेरिकेत शिक्षकांचीच युनियन सर्वांत मोठी आणि श्रीमंत आहे. या युनियनचा, 'द नॅशनल एज्युकेशन असोसिएशन'चा तेवढाच दबदबाही आहे. शिक्षकांना युनियनची आवश्यकता असते; कारण त्यांच्या कौशल्यांचा बाहेरच्या इतर उद्योगांमध्ये काही उपयोग नसतो. म्हणून तर 'विशेषज्ज्ञ असाल, तर संघटना स्थापन करा,' हा नियम त्या अनुभवांतूनच तयार झाला आहे. हे करणं खरंच हुशारीचं असतं.

मी माझ्या वर्गात एक प्रश्न नेहमी विचारतो, 'तुमच्यापैकी किती जण मॅकडोनाल्डपेक्षा जास्त चांगले हॅम्बर्गर बनवू शकतात?' प्रश्न विचारला, की लगेचच जवळजवळ सगळे हात वर होतात. मग मी त्यांना विचारतो, 'तुम्ही हे काम जर त्यांच्यापेक्षा चांगलं करू शकता, तर ते ते तुमच्यापेक्षा कित्येक पटींनी जास्त पैसे कसे काय मिळवतात?'

याचं कारण आहे, मॅकडोनाल्डसची व्यावसायिक घडी उत्तम बसली आहे. बुद्धीची उत्तम देणगी असलेले बहुसंख्य लोक केवळ हॅम्बर्गर बनवण्यावर लक्ष केंद्रित करतात. व्यवसायाची घडी बसवणं, विक्री–विपणन व्यवस्था उभी करणं, याबाबत त्यांना काहीच माहिती नसते. असलीच, तर ती फारच तोकडी असते.

माझा हवाईतला एक मित्र थोर कलाकार आहे. तो चांगले पैसे मिळवतो. एके दिवशी त्याला त्याच्या आईच्या वकिलांनी बोलावून सांगितलं, की तिनं त्याच्यासाठी ३५ हजार डॉलर्स मागं ठेवले आहेत. वकिलाचं शुल्क आणि सरकारचा कर गेल्यानंतर तिच्या इस्टेटीतून एवढी रक्कम शिल्लक राहात होती. त्याला लगेचच जाहिरात करून आपला व्यवसाय वाढविण्याची संधी दिसली. दोन महिन्यांनंतर खूप श्रीमंतांसाठी असलेल्या एका महागड्या मासिकात त्याची पूर्ण पान, चाररंगी जाहिरात अवतरली. तो त्याच मासिकात तीन महिने जाहिरात करत होता. दुर्दैवानं त्या जाहिरातीला काहीच प्रतिसाद मिळाला नाही आणि वारसाहक्कानं मिळालेली सारी रक्कम खर्ची पडली. आता तो चुकीची माहिती

दिल्याबद्दल त्या मासिकावर खटला भरणार आहे.

उत्तम हॅम्बर्गर बनवता येतो; पण विकता येत नाही, याचं हे उदाहरण आहे. मी त्याला विचारलं, 'तू यातून काय शिकलास?' त्यावर तो म्हणाला, 'जाहिरात विकणारे लोक लुच्चे असतात.' मग मी त्याला विचारलं, 'तुला विक्रीचं शास्त्र शिकवणारा अभ्यासक्रम करायची इच्छा आहे का?' त्यावर तो म्हणाला, 'छे, मला तेवढा वेळ नाही आणि त्यावर पैसेही वाया घालवायचे नाहीत.'

आपलं जग अतिशय बुद्धिमान; पण गरीब लोकांनी भरलेलं आहे. पुष्कळदा ते गरीब असतात किंवा तंगीत असतात किंवा आपल्या क्षमतेपेक्षा खूप कमी मिळवत असतात. हे का घडतं? त्यांना जे माहिती आहे त्यामुळे की त्यांना ज्याबद्दल माहिती नाही त्यामुळे? उत्तर आहे, माहिती नसल्यामुळेच. तयार केलेला हॅम्बर्गर कसा विकला जाईल, त्याची लोकांना माहिती कशी होईल, ते लोकांपर्यंत कसे पोहोचतील, याचा अभ्यास करण्याऐवजी ते हॅम्बर्गरवरच प्रयोग करत बसतात. कदाचित त्या कोणाएवढे उत्तम मॅकडोनाल्ड बनवत नसेल; पण एक सर्वसाधारण हॅम्बर्गर बनवून, लोकांपर्यंत पोचून त्याची विक्री करण्यात ते सर्वोत्तम आहेत.

माझ्या गरीब डॅडला मी एखाद्या क्षेत्रातला विशेषज्ज्ञ व्हावं असं वाटायचं. ते जास्त पैसा मिळवून देईल, असं त्यांचं मत होतं. हवाईच्या गव्हर्नरनं त्यांना 'आता तुम्ही सरकारसाठी काम करू शकत नाही,' असं सांगितल्यावरही त्यांचं हेच मत कायम होतं. या डॅडनं नंतर शिक्षकांच्या युनियनसाठी काम करणं सुरू केलं. या उच्चशिक्षित व्यावसायिकांना अधिक संरक्षण आणि फायदे मिळावेत, या त्यामागचा हेतू होता. आम्ही त्यावरून वारंवार वाद घालायचो. आवश्यकतेपेक्षा जास्त अभ्यास असेल, तर त्यांना युनियनच्या संरक्षणाची गरज आहे, हे त्यांना कधीच पटलं नाही. जेव्हा तुम्ही एखाद्या विषयाचे विशेषज्ज्ञ होता, तेव्हा अधिक अडकून जाता. तेवढ्या एकाच विशेष गुणावर अवलंबून राहाता, हे त्यांना कधीच पटलं नाही.

श्रीमंत डॅडनं मात्र मला आणि माईकला स्वत:च स्वत:ला 'तयार' करा, असा सल्ला दिला. खूप कॉर्पोरेशन्स हेच करतात. ते बिझनेस स्कूलमधून बाहेर पडलेल्या हुशार मुलाला शोधतात आणि त्यानं पुढे ती कंपनी ताब्यात घ्यावी, या हेतूनं त्याला तयार करू लागतात. त्याला एखादाच विषय आवडत असला, तरी ते त्याला सगळ्याच विभागांमधून फिरवून आणतात. श्रीमंत लोक आपल्या मुलांना तयार करताना हे असंच करतात. असं केल्यामुळे त्या मुलांना व्यवसायातील खाचाखोचा समजतात आणि विविध विभागांमधील परस्पर संबंधही लक्षात येतात.

दुसऱ्या महायुद्धापर्यंतच्या पिढीला एक कंपनी सोडून दुसऱ्या कंपनीत नोकरी करणं चुकीचं वाटायचं. आता तेच हुशारीचं समजलं जातं. मला एकच वाटतं, की विशेषज्ज्ञ होण्यापेक्षा केवळ जास्त पगार मिळण्याच्या हेतूनं कंपन्या बदलल्या जात असतील, तर मग 'कमवण्या'पेक्षा अधिक लक्ष 'शिकण्या'कडे का देऊ नये? दीर्घकाळात याचे अनेक फायदे मिळतील.

यश मिळवण्यासाठी काही व्यवस्थापकीय कौशल्यं लागतात. ती अशी :

१. कॅश फ्लोचं व्यवस्थापन

२. प्रणालीचं व्यवस्थापन (सिस्टिम मॅनेजमेंट) : स्वत:चं आणि कुटुंबाला द्यायच्या वेळेचं व्यवस्थापन यात महत्त्वाचं.

३. माणसांचं व्यवस्थापन

सर्वांत महत्त्वाची कौशल्यं आहेत, विक्री आणि बाजारपेठेचं आकलन. विक्री म्हणजे फक्त वस्तू विकणं एवढंच नाही. एक व्यक्ती म्हणून दुसऱ्या व्यक्तीशी संवाद साधणं, त्याला आपली गोष्ट पटवून सांगणं, मग तो ग्राहक असो, कर्मचारी असो, मालक असो, पती असो, पत्नी असो वा मुलं असतो, खूप महत्त्वाचं ठरतं. यशासाठीचं हे मूलभूत कौशल्यच आहे. बोलणं, लेखन, आपली बाजू मांडणं आणि दुसऱ्याची ऐकून घेणं, ही संवादाची साधनं आहे. ही कौशल्यांवर मी सतत काम करत असतो. मी त्यासाठीचे अभ्यासक्रम करतो, परिषदांना उपस्थित राहातो किंवा शैक्षणिक टेपही विकत घेतो.

माझे उच्चशिक्षित डॅड जेवढे कार्यक्षम होत गेले, तेवढे ते अधिकाधिक काम करू लागले. ज्यावेळी ते विशेषज्ञ झाले, त्यावेळी ते अधिकच अडकले. त्यांच्या पगारात वाढ होत गेली; पण त्याचबरोबर त्यांच्यासमोरचे पर्यायही कमी होत गेले. ज्यावेळी त्यांची सरकारी नोकरी गेली, त्यावेळी त्यांच्या ही गोष्ट लक्षात आली. हे व्यावसायिक खेळाडूंसारखंच आहे. ते जखमी झाले किंवा खेळातून निवृत्ती घेतली, की त्यांच्यापुढे उत्पन्नाचे मर्यादित पर्याय असतात. खेळत असताना ज्या प्रकारे पैसे मिळत होते, ते सारे मार्ग एकदमच बंद होऊन जातात. म्हणूनच माझे डॅड युनियनकडे गेले असावेत. युनियनचा फायदा त्यांना तेव्हा समजला असावा.

मला आणि माईकला सगळ्यांच गोष्टीतली थोडी थोडी माहिती आणि ज्ञान असावं, असं श्रीमंत डॅडना वाटायचं. त्यासाठी ते आम्हाला प्रोत्साहनही द्यायचे. ते आम्हाला आमच्यापेक्षा हुशार व्यक्तींसोबत काम करायला सांगत. त्यांना एकत्र आणून, एक संघ म्हणून काम करण्याचीही ते संधी देत. आज कदाचित त्याला व्यावसायिक तज्ज्ञांचं एकत्रीकरण असंही म्हटलं जाईल.

आज मी माझ्या शिक्षकांना भेटतो. ते वर्षाला किमान एक लाख डॉलर्स कमावतात. ते एवढे पैसे मिळवू शकतात; कारण त्यांच्याकडे त्या क्षेत्रातली विशेष कौशल्यं आहेत आणि त्या सोबतीला इतर कौशल्यंही आहेत. ते शिकवू शकतात, त्याचबरोबर विक्री आणि विपणनही करू शकतात. आजच्या जगात विक्री आणि विपणन ही सर्वश्रेष्ठ कौशल्य आहेत. बहुसंख्य लोकांना ही कौशल्यं आत्मसात करणं अवघड वाटतं किंवा हीन वाटतं. त्यामागचं प्राथमिक कारण आहे, नाकारले जाण्याची भीती. तुम्ही संवाद साधण्यात, बाजू मांडण्यात आणि या भीतीवर मात करण्यात जेवढे चांगले, तेवढंच तुमचं आयुष्य सहजसोपं असेल. मी त्या मुलाखत घ्यायला आलेल्या महिला पत्रकारालाही हाच सल्ला दिला होता. तिला बेस्ट सेलिंग ऑथर व्हायचं होतं आणि त्यासाठी ही कौशल्यं महत्त्वाचीच होती. विशेषज्ञ होण्याचे जसे फायदे आहेत, तसे त्यात काही कच्चे दुवेदेखील आहेत. माझे काही अलौकिक

बुद्धिमत्तेचे मित्र आहेत. ते इतरांशी संवाद साधू शकत नाहीत, त्यामुळे त्यांची मिळकत कायम कमी असते. त्यांनी फक्त एक वर्ष विक्रीचा अभ्यास करावा, असा मी नेहमी सल्ला देतो. त्यातून काही मिळवता आलं नाही, तरी किमान संवादकौशल्य सुधारेल आणि ते व्यक्तिगत जीवनातही अमूल्य ठरेल.

चांगले शिकवणारे, चांगली विक्री आणि विपणन करणारे यांच्याबरोबरच आपल्याला आज उत्तम शिक्षक आणि विद्यार्थ्यांचीही गरज आहे. खऱ्या अर्थानं श्रीमंत व्हायचं असेल, तर आपल्याला देवाण–घेवाण करायला हवी. बेतासबात परिस्थितीमागे या देवाण–घेवाणीचाही अभाव असतो. मला असे कित्येक जण माहीत आहेत, जे गरीब आहेत कारण ते चांगले विद्यार्थी नाहीत आणि शिक्षक त्याहून नाहीत.

माझे दोन्ही डॅड दानशूर होते. त्यांना देणं माहीत होतं. शिकवणं हाही त्यांचा देण्याचाच एक मार्ग होता. पैसे देण्याबाबत मात्र दोघांमध्ये ठळक फरक होता. श्रीमंत डॅड त्याही अर्थानं दानशूर होते. त्यांनी चर्च, गरीबांना मदत करणाऱ्या संस्था, धर्मादाय संस्थांना खूप पैसे दिले. त्यांना हे माहीत होतं, की पैसे घ्यायचे असतील, तर ते आधी द्यायला हवेत. पैसे देणं हे बहुतेक श्रीमंत कुटुंबांचं गुपित आहे. म्हणूनच रॉकफेलर फाउंडेशन, फोर्ड फाउंडेशन यांसारख्या संस्था अस्तित्वात आहेत. संपत्ती घेणं, वाढवणं आणि कायम देत राहाणं, अशीच या संस्थांची योजना आहे.

माझे उच्चशिक्षित डॅड नेहमी म्हणत, 'माझ्याकडे ज्यावेळी जास्त पैसे येतील, तेव्हा मी नक्की देईन.' अडचण एवढीच होती, की जास्तीचे पैसे कधीच नसायचे. मग ते पैशांबाबतचा मुख्य नियम 'द्या, मग मिळेल,' याकडे दुर्लक्ष करून जास्त पैसा मिळवण्यासाठी जास्त कष्ट करायचे. 'घ्या, मग द्या,' यावर त्यांचा विश्वास होता.

या दोन्ही डॅडसोबत राहिल्यामुळे आता माझ्यात त्या दोघांचे गुण आलेले आहेत. माझी एक बाजू भक्कम भांडवलदाराची आहे, जिला पैशानं पैसा मिळवण्यात आनंद वाटतो. दुसरी बाजू आहे सामाजिक जाणीव असलेल्या शिक्षकाची. जो आहे रे आणि नाही रे यांच्यातल्या सतत वाढणाऱ्या दरीमुळे चिंताग्रस्त आहे. या वाढत्या दरीला मी सर्वांत आधी आपल्या या जुनाट शिक्षणपद्धतीला जबाबदार धरतो.

प्रारंभ

प्रकरण ८

अडथळयांवर मात क रणं

अर्थसाक्षर झाल्यानंतर लगेचच आर्थिक दृष्ट्या स्वातंत्र्य मिळतं, असं नाही. त्यासाठी अनेक अडथळयांना तोंड द्यावं लागतं. फक्त अर्थसाक्षरता मिळवली, की लगेचच मालमत्तेचा रकाना फुगवता येतो, असंही नाही. मालमत्तेचा रकाना मोठा करणं खरंच महत्त्वाचं आहे. याचं कारण हा रकानाच कॅश फ्लो निर्माण करतो. एकदा तो तयार झाला, की फक्त बिलं आणि कर भरण्यासाठी पूर्णवेळ काम करणं थांबतं. हे सारं जर अर्थसाक्षरतेनं साधत असेल, तर ते झाल्यानंतरही हा मार्ग लगेच खुला का होत नाही? त्यामागे पाच कारणं आहेत.

१. भीती
२. शंका आणि संशय
३. आळशीपणा
४. वाईट सवयी
५. उद्धटपणा

कारण १ : भीती

ही भीती असते पैसे गमावण्याची. ज्याला पैसे गमावायला आवडतं, असा माणूस अजून माझ्यातरी पाहाण्यात आलेला नाही. त्याचबरोबर पैसे न गमावलेला एकही श्रीमंत माणूस मी इतक्या वर्षांत पाहिलेला नाही. मी अद्याप एक पैसाही न गमावलेल्या लोकांनाही भेटलो आहे. ते गमावत नाहीत; कारण ते कधीच गुंतवणूकही करत नाहीत!

पैसे गमावण्याची भीती ही खरीच असते. अगदी श्रीमंतांनाही ती वाटते; पण तरीदेखील ही भीती म्हणजे मुख्य अडचण नाही. या भीतीला तुम्ही कसं हाताळता, ते महत्त्वाचं आहे. त्यानंच तर आयुष्यात फरक पडत असतो. अपयशाच्या भीतीला तुम्ही कसं हाताळता ते महत्वाचं आहे. हे आयुष्यात घडणाऱ्या प्रत्येक गोष्टीबाबत लागू आहे, फक्त पैशांबाबत नाही. पैसे गमावण्याचं हेच भय श्रीमंत आणि गरीब कसं हाताळतात, हे पाहाणं आवश्यक आहे.

हे घाबरणं मान्य, पैशांबाबत घाबरणंही मान्य. तरीसुध्दा तुम्ही श्रीमंत होऊ शकता. आपण सारेचजण कोणत्यातरी बाबतीत शूर असतो आणि कुठेतरी भेकड असतो. माझ्या एका मित्राची पत्नी एका रुग्णायलाच्या आपत्कालीन विभागात काम करते. ती रक्त

दिसलं, की लगेच धावून जाते आणि लगोलग कामाला सुरुवात करते. गुंतवणुकीचा विषय काढला, की मात्र ती त्याच वेगानं काढता पाय घेते. माझं या उलट आहे. मी रक्त पाहिलं की पळत नाही; कारण मी बेशुद्धच पडतो!

पैशांविषयीची ही अकारण भीती श्रीमंत डॅडी समजून घ्यायचे. ते म्हणायचे, 'काही लोकांना सापाची भीती वाटते, तर काहींना पैसे गमावण्याची. या दोन्ही अकारण वाटणाऱ्या भीती आहेत.' या पैसे गमावण्याच्या भीतीबाबत त्यांच्याकडे उत्तर होतं. ती एक छोटीशी कविताच होती, "तुम्ही जर काळजी आणि जोखमीचा तिरस्कार करत असाल, तर...

तर लवकर सुरुवात करा."

म्हणूनच तर बचतीची सवय तरुण वयातच लावून घ्या, असं बँका सांगत असतात. मी याविषयी इथं फार काही लिहित नाही; पण बचतीला विसाव्या वर्षी सुरुवात करणं आणि तिसाव्या वर्षी करणं, यानं खरंच खूप मोठा फरक पडतो.

असं म्हणतात, की चक्रवाढ व्याजाचं सामर्थ्य हे जगातील एक आश्चर्यच आहे. मॅनहॅटन बेट विकण्याचा सौदा हा जगातील सर्वांत किफायतशीर सौदा आहे. न्यू यॉर्क शहर हे फक्त २४ डॉलर्स किमतीचे दागिने आणि मणी देऊन खरेदी करण्यात आलं होतं. हे २४ डॉलर्स जर आठ टक्के वार्षिक व्याजदरानं गुंतवले असते, तर त्याचे १९९५मध्ये २८ ट्रिलियन डॉलर्स झाले असते! म्हणजे लॉस एंजल्स विकत घेऊन उरलेल्या पैशांतून मॅनहॅटन बेटाची फेरखरेदी करता आली असती, तीही १९९५च्याच दरांत!

माझा एक शेजारी एका मोठ्या कॉम्प्युटर कंपनीत काम करतो. तो तिथं २५ वर्षं आहे. अजून पाच वर्षांनंतर जेव्हा तो ती कंपनी सोडेल, तेव्हा त्याच्याकडे ४०१ के रिटायरमेंट प्लॅनप्रमाणे ४० लाख डॉलर्स असतील. त्याची गुंतवणूक ही मुख्यत: वाढ देणाऱ्या म्युच्युअल फंडात केलेली आहे. निवृत्तीनंतर तो ती बाँड्स आणि सरकारी रोख्यांमध्ये रूपांतरीत करेल. कंपनीतून बाहेर पडताना तो ५५ वर्षांचा असेल आणि त्याच्याजवळ वार्षिक सुमारे तीन लाख डॉलर्सचा कॅश फ्लो असेल. हा कॅश फ्लो तो आत्ता काम करत असताना मिळतो, त्यापेक्षा जास्त असेल. याचाच अर्थ तुम्हाला गमावण्याची, जोखीम घेण्याची भीती वाटत असेल, तरीही हे साध्य करता येतं. फक्त त्यासाठी लवकरात लवकर सुरुवात करायला हवी. त्यासाठी रिटायरमेंट प्लॅन आखायला हवा आणि त्यासाठी लवकरात लवकर तुमच्या विश्वासातला अर्थ सल्लागार गाठायला हवा.

हे झालं, हाती वेळ असतानाचं; पण तुम्ही निवृत्त होण्यासाठी कमी वेळ उरला असेल तर? किंवा तुम्हाला लवकरात लवकर स्वेच्छा निवृत्ती घ्यायची असेल तर? तर तुम्ही गुंतवणुकीच्या किंवा जोखीम घेण्याच्या भीतीवर कशी मात कराल?

माझ्या गरीब डॅडनं कधीच काहीही केलं नाही. त्यांनी यावर चर्चा करण्याचंच नाकारलं आणि या महत्त्वाच्या विषयाला बगल दिली.

दुसऱ्या बाजूला श्रीमंत डॅडनं मला टेक्सासमधील लोकांसारखा, टेक्सन्ससारखा विचार करण्याचा सल्ला दिला. ते म्हणायचे, 'मला टेक्सन्स आवडतात. त्यांची प्रत्येक गोष्ट भलीमोठी असते. जेव्हा ते जिंकतात, तेव्हा तो विजयही खूप मोठा असतो आणि ते हरतात, तेव्हा तो पराजयही पाहण्यासारखाच असतो.'

‘त्यांना हरायला आवडतं?’ मी विचारलं.

‘नाही, मला तसं म्हणायचं नाही. पराजय तर कोणालाच आवडत नाही. मी हरलो आहे, तरीही आनंदी आहे, असं म्हणणारा मला एखादा तरी माणूस दाखवा. ते शक्यच नाही. मला वेगळंच म्हणायचं आहे. जोखीम, मोबदला आणि अपयश यांच्याबाबत या टेक्सन लोकांची भूमिका मला तुम्हाला समजावून द्यायची आहे. ते कसं जगतात ते पाहा. नाहीतर आपल्याकडचे बहुसंख्य झुरळासारखे राहातात. कधीतरी कुठूनतरी प्रकाशाचा झोत आपल्यावर येईल, याचीच त्यांना भीती वाटते. उरलेली माणसं यांच्यापेक्षा वेगळी नसतात. त्यांना जेव्हा महिन्याचा किराणा कमी मिळतो, तेव्हा ते काय करतात? तर फक्त एक हुंदका देतात.’ श्रीमंत डॅड सांगत होते.

‘मला टेक्सासच्या लोकांची मनोभूमिका खूप आवडते. जेव्हा ते यशस्वी होतात, तेव्हा त्यांना त्याबद्दल प्रचंड अभिमान वाटत असतो. त्यांच्याकडे एक अलिखित नियम नेहमी सांगितला जातो. ते म्हणतात, की तुम्ही काही हरणार असाल, तर कफल्लकच व्हा. आपल्याकडे उलट परिस्थिती आहे. मुळात कफल्लक होण्यासाठीही तेवढे पैसे लागतात. तेवढेही इथं नाहीत आणि असले, तरी त्याविषयी प्रचंड भीतीच आहे.’

माईक आणि मला ते वारंवार सांगत, की सावध खेळणं, हेच आर्थिक यश न मिळण्यामागचं कारण आहे. ‘‘लोकांना हरण्याची इतकी भीती वाटते, की ते नक्कीच हरतात.’’ हे त्यांचे शब्द होते. फ्रान टर्किंटन, फूटबॉलचा एकेकाळचा महान क्वार्टरबॅक हेच निराळ्या शब्दांत म्हणतो, ‘जिंकणं म्हणजे हरण्याची भीती नसणं.’ आपण जेव्हा अनेकदा आपटतो, तेव्हाच सायकल चालवायला शिकतो. चेंडू न हरवलेला गोल्फ खेळाडूही माझ्या पाहाण्यात नाही आणि प्रेमभंग न झालेला प्रेमिकही कोणी दाखवून द्यावा. पैसे न गमावलेला एकही श्रीमंत मी अजून पाहिलेला नाही.

अनेकांना तर श्रीमंत होण्याच्या आनंदापेक्षा पैसे गमावल्याचं दु:ख जास्त वाटतं. त्यामुळेच ते आर्थिक आघाडीवर जिंकत नाहीत. टेक्सासमधलं अजून एक वचन आहे, ‘स्वर्गात प्रत्येकालाच जायचं असतं. मरायचं मात्र कोणालाच नसतं.’ आपलं तेच होतं. श्रीमंत सगळ्यांनाच व्हायचं असतं; पण पैसे गमावण्याची भीती त्यापेक्षा जास्त असते. म्हणूनच तर स्वर्गापर्यंत हात पोहोचतच नाहीत.

श्रीमंत डॅड, माईकला आणि मला त्यांच्या टेक्सास सफरीबद्दल सांगत. तिथल्या गोष्टी सांगत. एकदा ते सांगत होते, ‘तुम्हाला खरोखर जोखीम, काहीतरी गमावणं आणि अपयशाची भीती ताब्यात ठेवण्याबद्दल शिकायचं असेल, तर सॅन अँटोनिओला जा आणि तिथं अलामोला नक्की भेट द्या. अलामो हे काही पर्यटन स्थळ नाही. ती शूरवीर योद्ध्यांची प्रेरणादायी कथाच आहे. आपल्याला विजय मिळणार नाही, हे माहीत असूनही त्यांनी केवळ आणि केवळ लढण्याचाच निर्णय घेतला. त्यांच्या वाटेवर अत्यंत विलक्षण अडचणी होत्या. त्यांची शरणागती पत्करली नाही. त्याऐवजी ते लढत लढत मृत्यूला सामोरे गेले. ही कथा प्रेरणा देणारी असली, तरी ती शोकांतिका आहे. त्यांची इच्छा आणि ध्येय काहीही असलं, तरी ते हरले, हे सत्य आहे. टेक्सन्सनं मात्र या अपयशाच्या कथेलाही स्फूर्तीदायी बनवलं आहे. हरताना ते अजूनही आरोळी ठोकतात, ‘अलामोची आठवण ठेवा...’

आम्ही ही कथा अनेकदा ऐकलेली आहे. डॅड जेव्हा जेव्हा एखादा मोठा सौदा करणार

असायचे आणि त्याबाबत बेचैन असायचे, आपल्याकडून चूक होण्याची किंवा पैसे गमावण्याची त्यांना भीती वाटायची, तेव्हा ते ही कथा हमखास सांगायचे. ती त्यांना स्फूर्ती द्यायची, सामर्थ्य द्यायची. आर्थिक नुकसान झालंच, तर ते त्यातूनही विजयाकडे जाऊ शकतात, ही प्रेरणा त्यांना या कथेतून मिळायची.

श्रीमंत डॅडना हेही माहीत होतं, की हे अपयश त्यांना अधिक सामर्थ्यवान बनवू शकतं; कारण ते आधी न शिकलेला नवा धडा शिकवतं. याचा अर्थ ते काहीतरी गमावण्यासाठी कायम तयार होते, असाही नाही. आपण कोण आहोत आणि काय नुकसान होऊ शकतं, हे त्यांना ठाऊक असायचं. या नुकसानीतूनही कसं कमावयचं, याचेही मार्ग त्यांना पक्के माहीत असायचे. त्याचमुळे ते जिंकायचे आणि इतर हरायचे. ज्यावेळी इतर माघार घेत असत, तेव्हा ते रेषा ओलांडत. 'म्हणूनच मला टेक्सन्स खूप आवडतात. त्यांनी अपयश स्वीकारलं, पचवलं आणि आज तेच उत्तम पर्यटनस्थळ झालं आहे. ते त्यांना लाखो डॉलर्स मिळवून देतं,' ते समेवर यायचे!

पण मला त्यांच्या ज्या शब्दांत आज सर्वात जास्त अर्थ जाणवतो, ते म्हणजे "टेक्सन्स त्यांचं अपयश लपवत नाहीत. ते त्यापासून स्फूर्ती घेतात. अपयशाचा स्वीकार करतात आणि लढा देतात. जेते होतात. हे सूत्र फक्त त्यांनाच लागू होत नाही. जगातल्या सगळ्या जेत्यांना हाच नियम लागू होतो."

मी या आधीही म्हटलं आहे, की सायकलवरून पडल्याशिवाय ती शिकता येत नाही. तो शिकण्याचाच एक भाग असतो. मला आठवतंय, मी जेव्हा पहिल्यांदा सायकलवरून पडलो, त्याचवेळी मी आता हिच्यावर मांड ठोकायचीच असा निश्चयही केला होता. मी असंही म्हटलं होतं, की एकदाही चेंडू न हरवलेला गोल्फ खेळाडू मला भेटलेला नाही. उत्तम व्यावसायिक गोल्फ खेळाडू चेंडू हरवणं किंवा स्पर्धा हरणं या गोष्टींपासून प्रेरणाच घेतात. त्यानंतर ते जास्त सराव आणि खेळाचा अधिक अभ्यास करू लागतात. जिंकणाऱ्यांना पराजय प्रेरणाच देत असतो, गमावणाऱ्यांना पराजय पराभूतच करतो.

जॉन डी. रॉकफेलर एके ठिकाणी म्हणतात, 'मी प्रत्येक अरिष्टाचं संधीत रूपांतर करण्याचा प्रयत्न केला.'

जपानी–अमेरिकन असल्यामुळे मी हे म्हणू शकतो. पर्ल हार्बर ही अमेरिकेची चूक आहे, असं अनेकजण म्हणतात. मी म्हणतो, की ती जपान्यांची चूक आहे. 'टोरा टोरा टोरा' या चित्रपटात एक जपानी ॲडमिरल व्यथित होऊन आपल्या दुय्यम अधिकाऱ्यांना सांगतो, 'आपण झोपलेल्या राक्षसाला जागं केलंय.' पर्ल हार्बर हे एक लांबलचक रुदन ठरलं. या सर्वांत मोठ्या हानीचं रूपांतर अमेरिकेनं विजयात केलं. या सर्वांत मोठ्या पराजयानं अमेरिकेला सामर्थ्य दिलं आणि लवकरच ती जागतिक शक्ती म्हणून उदयाला आली.

जिंकणाऱ्यांना अपयश प्रेरणा देतं आणि गमावणाऱ्यांना पराभूत करतं, हेच जिंकणाऱ्यांचं सर्वांत मोठं मर्म आहे. गमावणाऱ्यांना हेच मर्म माहीत नसतं. अपयशच जिंकण्याची प्रेरणा देत असतं. त्यामुळे ते पराभूत होण्यालाही घाबरत नाहीत. फ्रान टार्केंटनचं म्हणणं पुन्हा एकदा सांगतो, 'जिंकणं याचा अर्थ पराभवाला न घाबरणं.' टार्केंटनसारखी माणसं पराभवाला घाबरत नाहीत; कारण ती कोण आहेत, हे त्यांना पक्कं

माहीत असतं. ते पराजयाचा तिरस्कार करतात. त्यांना हेही माहिती असतं, की हा पराजयच आपल्याला अजून उत्तम ते करण्याची संधी देईल. एक लक्षात घ्या, तिरस्कार करणं आणि घाबरणं या दोन खूप वेगळ्या गोष्टी आहेत. बहुसंख्य लोकांना पैसे गमावण्याची इतकी भीती असते, की ते त्या भीतीपोटीच पैसे गमावतात. कुठेतरी काहीतरी घेतानाच कफल्लक होतात. ते खूपच सुरक्षित आणि कमी खेळतात. ते मोठी घरं विकत घेतात, मोठ्या गाड्याही घेतात; पण गुंतवणूक करत नाहीत. ९० टक्क्यांपेक्षा जास्त अमेरिकन्स आर्थिक पातळीवर झगडत राहातात; कारण ते पराभूत होतात. ते कधीच जिंकण्यासाठी खेळत नाहीत.

ते त्यांच्या अर्थ सल्लागाराकडे किंवा ब्रोकर किंवा अकाउंटंटकडे जातात आणि सुरक्षित असलेले रोखे, शेअर्स इत्यादी खरेदी करतात. बहुतेकांचे पैसे मुदत ठेव, कमी उत्पन्न देणारे; पण सुरक्षित असलेले बाँड्स आणि कुटुंबात खरेदी–विक्री करता येतील अशा म्युच्युअल फंड्समध्ये असतात. हा अतिशय सुरक्षित खेळ असला, तरी तो पैसे मिळवून देणारा नाही. हा जिंकूही देत नाही आणि कोणीच हरत नाही, असं काहीतरी आहे हे.

माझ्या म्हणण्याचा गैरसमज करून घेऊ नका. ७० टक्क्यांपेक्षा अधिक जनतेची हीच गुंतवणूक आहे, हे भयप्रद आहे. कदाचित इतर काहीही नसण्यापेक्षा हा मार्ग बरा, असंही मी म्हणेन; पण एक मात्र नक्की, हा यशस्वी गुंतवणूकदाराचा मार्ग नाही. तुमच्याकडे पैसे असतील आणि तुम्हाला श्रीमंत व्हायचं असेल, तर तुम्ही त्या गोष्टीसाठी एकाग्र असायला हवा. इथं समतोल बाळगणं उपयोगाचं नाही. तुम्ही एखाद्या यशस्वी माणसाचंच उदाहरण घ्या. सुरुवातीपासून ते कधीच समतोल वृत्तीचे नसतात. समतोल सांभाळणारी माणसं कधीच कुठेही जात नाहीत. ना मागे ना पुढे. ते जागीच कदमताल करत राहातात. प्रगती करायची असेल, तर सर्वांत आधी हा समतोल सोडायला हवा. फिरत राहिलात, तरच प्रगती कराल.

थॉमस अल्वा एडिसन अजिबात समतोल नव्हता. तो एकाग्र होता. बिल गेट्स समतोल नाही. डोनाल्ड ट्रंप एकाग्र होता. जॉर्ज सोरोस एकाग्र आहेत. जॉर्ज पॅटन आपल्या रणगाड्यांपासून दूर गेले नाहीत. त्यांनी त्या रणगाड्यांना एकत्र आणलं आणि जर्मन सैन्याला असे तडाखे दिले, की विचारू नका. इतिहास आपल्यासमोरच आहे.

तुम्हाला श्रीमंत व्हायचं असेल, तर आधी एकाग्र व्हा. तुमच्याजवळच्या साऱ्या गोष्टी काही ठिकाणी विभागून ठेवा. गरीब आणि मध्यमवर्गीय जे करतात, ते तुम्ही करू नका. ते आपल्याकडच्या थोड्याशाच गोष्टी अनेक ठिकाणी विभागून ठेवतात. तुम्ही हरण्याचा द्वेष करत असाल, तर सुरक्षित खेळा. तुम्हाला हरण्यामुळे दुबळं होण्याची भीती वाटत असेल, तर सुरक्षित खेळा. समतोल गुंतवणूक करा. तुमचं वय २५ पेक्षा जास्त असेल आणि तुम्ही जोखीम घ्यायला घाबरत असाल, तरीही सुरक्षितच खेळा. फक्त त्याची सुरुवात लवकर करा. अडचणीच्या वेळी हाताशी असावा, म्हणून साठवायचा पैसा लवकरात लवकर साठवायला घ्या; कारण पैसे साठायला वेळ लागतो.

पण, तुम्ही रॅट रेसमधून बाहेर पडून स्वतंत्र होण्याचं स्वप्न पाहात असाल, तर स्वत:ला पहिला प्रश्न विचारा, 'मी अपयश कसं पचवणार आहे?' हे अपयश तुम्हाला जिंकायची प्रेरणा देत असेल, तरच एका पाऊल पुढे टाका. अपयश तुम्हाला दुबळं करत

असेल किंवा खूप राग आणत असेल, तर सुरक्षित खेळा. असे रागावलेले, चिडलेले लोक मग प्रत्येकवेळी वकील गाठून खटला भरतात. त्यात जास्त पैसा आणि श्रम घालवतात. तुम्ही नेहमीचं काम सुरू ठेवा किंवा बाँड्स, म्युच्युअल फंड्समध्ये पैसे गुंतवा. अर्थात, हे सुरक्षित असले, तरी त्यातही जोखीम आहेच.

मालमत्तेचा रकाना मोठा करणं सहजशक्य आहे, हे तुमच्या लक्षात यावं यासाठीच ही टेक्सास आणि टर्केंटाइन यांची उदाहरणं दिली आहेत. एक लक्षात ठेवा, हा खेळ खेळण्यासाठी अगदी प्राथमिक दर्जाची योग्यता लागते. अगदी पाचव्या इयत्तेचंही गणित चालतं. खूप शिक्षणाची अजिबात आवश्यकता नाही. आवश्यकता आहे, ती आपल्या मनोभूमिकेची. धैर्य, चिकाटी आणि अपयशातही यश शोधण्याची. गमावणारे नेहमीच अपयशी होणं टाळतात. हरणाऱ्यांचं जेत्यांमध्ये रूपांतर होऊ शकतं, फक्त अलामो लक्षात ठेवा.

कारण दोन **:** शंका आणि संशयावर मात करणं

'पळा पळा, आभाळ कोसळतं आहे,' असं ओरडणाऱ्या भित्र्या सशाची कथा साऱ्यांनाच माहीत आहे. प्रलयाच्या दिवसाची सूचना देणाऱ्या या भित्र्या सशाची कथा लहानपणापासूनच ऐकलेली असते. अशीही माणसं असतात, हेही आपल्याला पक्कं ठाऊक असतं. फक्त आपल्यामध्येही हा 'भित्रा ससा' दडलेला असतो, एवढं मात्र माहीत नसतं.

भित्रा ससा कोणाला म्हणावं? तर ज्याला फक्त दोषच दिसतात, त्याला! आपल्या साऱ्यांच्याच मनात स्वत:विषयी काही ना काही, अगदी छोटीशी तरी शंका असतेच. 'मी फारसा हुशार नाही,' 'मी कामात तेवढा चांगला नाही,' 'तो माझ्यापेक्षा जास्त चांगला आहे,' 'हे मला जमणार नाही,' हे किंवा अशा प्रकारचे अनेक संशय आपल्याच दुर्बल करत असतात. या स्वत:वरच्याच संशयांमुळे आपण 'तर मग' हा खेळ स्वत:शीच खेळू लागतो. 'मी पैसे गुंतवल्यानंतर बाजार कोसळला तर मग काय होईल?' 'मला पैसे फेडता आलेच नाहीत, तर मग काय होईल?' 'मी ठरवल्याप्रमाणे गोष्टी घडल्याच नाहीत तर?' असे आपल्याला वारंवार पडणारे प्रश्न म्हणजे हाच तर खेळ असतो. त्यातही एक गंमत आहे. हा खेळ आपण स्वत:शी खेळला नाही, तर दुसरा कोणीतरी खेळतो. हा दुसरा कोणीतरी ओळखीचा, घट्ट मित्र, मित्र, जवळचा नातेवाईक किंवा दूरचा नातेवाईक असं कोणीही असू शकतं. एकतर ते आपल्याला आपल्यातील उणिवांची सतत जाणीव करून देत राहातात आपण विचारलं नाही, तरीही. किंवा हे प्रश्न विचारत राहातात. 'तू म्हणतोस ती जर खरंच उत्तम कल्पना असेल, तर मग ती दुसऱ्या कोणाला अजून कशी सुचली नाही?' किंवा 'हे तुला वाटतंय; पण दुसरी बाजू वेगळी नसेल कशावरून?' इत्यादी इत्यादी प्रश्नांचा ते भडिमारच करतात. पुढे पुढे तर या प्रश्नांचा आणि शंकांचा गदारोळ इतका वाढतो, की काहीतरी करण्याची आपली इच्छाच संपते. मरते. बरं, हे एवढ्यावरच थांबत नाही, तर पुढे असं काही करण्याचा विचार मनात आला, तरी पोटात गोळाच येतो. आपली झोप उडते. इतर काही करण्यापेक्षा जे चालू आहे, तेच बरं किंवा सर्वांबरोबर जावं, असा आपल्या आणि लोकांच्या दृष्टीनं 'सूज्ञ' विचार केला जातो आणि एखादी उत्तम संधी आपल्या समोरून निघून जाते. संधी जाताना, ती एखाद्यानं पकडताना आणि तो पुढे जाताना आपण शांतपणे पाहात राहातो. आपली विचार करण्याची शक्तीच या अशा शंका

आणि प्रश्नांमुळे गोठून जाते. आपण साऱ्यांनीच याचा एकदा तरी अनुभव घेतलेला असतो. काहीजण तो एकापेक्षा जास्त वेळा घेतात.

फिडेलिटी मेगॅलन म्युच्युअल फंडाचे पीटर लिंच हे अशा गोष्टींचा उल्लेख गोंगाट किंवा गोंधळ असाच करतात. हा गोंगाट आपल्याच डोक्यात तयार होतो किंवा बाहेरच्या बाजूनं आत शिरतो. या बाहेरच्या बाजूमध्ये वर उल्लेख केलेले सारेजण आणि मीडियाही येतात. मला १९५०चा काळ आठवतो. त्यावेळी लोकांवर अणुयुद्ध होण्याच्या शक्यतेचा प्रचंड पगडा होता. ही भीती इतकी तीव्र आणि तळापर्यंत पसरलेली होती, की अनेकांनी किरणोत्सर्गापासून वाचण्यासाठी खास बंकर्सही बांधायला सुरुवात केली होती. ते पाणी आणि अन्नाचा साठाही करून ठेवत होते. त्यावेळी हा असा फुकट खर्च केलेला पैसा त्यांनी बाजारात गुंतवला असता, तर आज ते नक्कीच श्रीमंत झाले असते.

काही वर्षांपूर्वी लॉस एंजल्समध्ये दंगली उसळल्या. त्यानंतर देशभरात बंदुकीच्या विक्रीत वाढ झाली. वॉशिंग्टनमध्ये गोमांसाचं हॅम्बर्गर खाल्ल्यामुळे एकजण मृत्यूमुखी पडला. ही अगदी दुर्मिळातील दुर्मिळ घटना होती, तरीही साऱ्या देशभर हॅम्बर्गरची भीती वाटू लागली. सरकारनंही साऱ्या हॉटेल्सना खास सूचना दिल्या. एका फेब्रुवारी महिन्यात एका औषध कंपनीनं फ्ल्यूच्या साथीविषयी जाहिराती करायला सुरुवात केली. जाहिरातीचा मारा इतका जबरदस्त होता, की जरा थंडी वाजली, सर्दी झाली, की लगेच गोळ्या घेणं सुरू केलं जाई. त्यामुळे काय झालं, तर त्या कंपनीचा खप प्रचंड वाढला आणि पर्यायानं त्यांचा नफा!

बहुसंख्य लोक गरीबच राहातात; कारण जरा कुठे गुंतवणूक करण्याचा विचार सुरू केला, की त्यांच्याभोवती अनेक भित्रे ससे 'आकाश कोसळतं आहे,'चा नारा देत घुमायला लागतात. त्यांच्या या नाऱ्याचा परिणाम होतो; कारण आपल्याही मनात हा भित्रा ससा दडलेला असतोच. अफवा, शंका, नशीब या गोष्टींविषयीच्या चर्चेचा आपल्या मनातल्या त्या दुर्बल कोपऱ्यावर परिणाम होऊ न देण्यासाठी तितकंच भक्कम मन लागतं.

माझा रिचर्ड नावाचा एक मित्र आम्हाला भेटायला खास बोस्टनहून फिनिक्सला आला होता. १९९२चा सुमार होता तो. आम्ही शेअर बाजार आणि रिअल इस्टेटमध्ये जी काही गुंतवणूक करत होतो आणि त्यातून पैसा कमावत होतो, ते त्यानं पाहिलं आणि प्रभावितही झाला. त्यावेळी आमच्या भागात रिअल इस्टेट क्षेत्रात मंदीचं वातावरण होतं. आमच्या दृष्टीकोनातून ती एक उत्तम संधी होती. आता केलेली गुंतवणूक पुढे उत्तम परतावा देणार होती. त्याच दृष्टिकोनातून आम्ही त्याच्यासोबत सगळीकडे दोन दिवस फिरत होतो.

आम्ही काही रिअल इस्टेट एजंट नाही. आम्ही गुंतवणूकदार आहोत. आम्हाला एक घर पसंत पडलं. त्या दोन बेडरुम्स असलेल्या घराची किंमत ४२ हजार डॉलर्स सांगण्यात आली. खरी किंमत ६५ हजार डॉलर्स असायला हवी होती. आमच्या दृष्टीनं सौदा उत्तम होता.

त्यामुळे रिचर्डनं ते घर घ्यायचं निश्चित केलं आणि तो बोस्टनला परतला. दोन आठवड्यांनंतर त्या एजंटनं आम्हाला फोन करून सांगितलं, की रिचर्डला आता तो सौदा करायचा नाही. आम्हाला आश्चर्य वाटलं आणि कारण विचारण्यासाठी त्याला फोन केला.

तो म्हणाला, 'मी माझ्या शेजाऱ्याशी या विषयी बोललो. त्यानं सांगितलं, की हा व्यवहार वाटतो तेवढा सोपा आणि साधा नाही. एकतर पैसेही जास्त द्यावे लागत आहेत.'

'तुझा हा शेजारी गुंतवणूकदार आहे का,' मी विचारलं. त्यावर तो निरुत्तर झाला. मग सांगू लागला, की अजून एके ठिकाणी बोलावं, असं वाटलं म्हणून त्याला विचारलं वगैरे वगैरे.

फिनिक्समधील रिअल इस्टेटचा बाजार सावरू लागला. त्या घराला मासिक १००० डॉलर्सपर्यंत भाडं मिळू लागलं. पुढे पुढे भाडं २५०० डॉलर्सपर्यंत वाढलं. १९९५मध्ये त्या घराची किंमत झाली होती ९५ हजार डॉलर्स. या व्यवहारात रिचर्डला फक्त पाच हजार डॉलर्स गुंतवावे लागणार होते. त्यावेळी त्यानं ते केलं असतं, तर त्याची रॅट रेसमधून बाहेर पडण्याची सुरुवात तरी झाली असती. आजही त्यानं काहीही केलेलं नाही. आताही फिनिक्समध्ये असे किफायतशीर सौदे होत असतात. फक्त ते शोधायला हवेत.

रिचर्डनं माघार घेतल्यामुळे मला धक्का वगैरे बसला नाही. याला 'विकत घेण्याविषयीची शंका' असं म्हणतात. ही शंकादेखील सगळ्यांच्याच मनात असते. त्याच्या मनावर शंकेनं मात केली. भित्रा ससा जिंकला आणि रिचर्डची स्वातंत्र्याची एक संधी हुकली.

दुसरं उदाहरण देतो. माझ्या मालमत्तेचा एक भाग टॅक्स लिएन सर्टिफिकेट्सच्या स्वरूपात आहे. त्यावर मला वार्षिक १६ टक्के दरानं व्याज मिळतं. बँक देत असलेल्या ५ टक्के व्याजदरापेक्षा ते नक्कीच जास्त आहे. ही सर्टिफिकेट्स कायद्यानं अंमलात आणलेली असून त्यांना रिअल इस्टेटचं संरक्षण असतं. तेही बऱ्याच बँकांपेक्षा उत्तमच आहे. उणीव एकच आहे, ती म्हणजे या सर्टिफिकेट्सचं रूपांतर रोखीत ताबडतोबीनं होत नाही. मी त्यांच्याकडे दोन ते सात वर्षांची गुंतवणूक म्हणूनच पाहातो. जेव्हा जेव्हा मी एखाद्याला अशा प्रकारे पैसे ठेवल्याचं सांगतो, तेव्हा ते चटकन सांगतात, 'हे जोखमीचं आहे. असं करू नका.'

मग मी विचारतो, 'हे तुम्हाला कोणी सांगितलं?'

त्यावर उत्तर असतं, मित्राकडून किंवा गुंतवणूकविषयक मासिकातून. थोडक्यात त्यापैकी एकानंही कधीही अशा प्रकारे पैसे ठेवून पाहिलेले नसतात. ते करत नाहीत आणि इतरांनाही त्यापासून परावृत्त करतात. त्यांना १६ टक्के व्याज नको असतं. त्यांची पाचच टक्के स्वीकारायची तयारी असते. आपल्या मनातील शंका ११ टक्क्यांनी महाग पडते!

ही वृत्ती कायम सुरक्षित खेळायला भाग पाडते आणि गरिबीत ठेवते, हाच माझा मुद्दा आहे. तुम्ही श्रीमंत होऊ शकता; फक्त हा संशय तुम्हाला ते करू देत नाही. रॅट रेसमधून बाहेर पडणं तांत्रिक दृष्टीनं पाहिलं तर सोपं आहे. त्यासाठी फार मोठ्या शिक्षणाचीही आवश्यकता नसते. हा संशयच बहुसंख्यांना लुळं–पांगळं करून टाकतो.

'ज्याला केवळ दोषच दिसतात. तो कधीच श्रीमंत होऊ शकत नाही,' असं माझे श्रीमंत डॅड सांगायचे. 'कुठल्याही प्रकारची शहानिशा न करता घेतलेला संशय आणि त्यावर ठाम राहाणं ही वृत्ती निर्माण करतो. ज्याला फक्त दोषच दिसतात, तो माणूस फक्त आणि फक्त टीका करतो, तर जिंकणारा बारकाईनं अभ्यास करत असतो,' हे त्यांचं आवडतं सुवचन होतं. टीका आंधळी बनवते आणि पृथःकरण, बारकाईनं केलेला अभ्यास डोळस

बनवतो, असंही ते नेहेमी सांगायचे. टीका करणारे आंधळे होतात. इतरांना न दिसणाऱ्या संधी आणि आपण नक्की काय गमावतो आहोत, याचा शोध घेणं हेच यशाचं गमक आहे.

आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवायचं असेल, तर रिअल इस्टेट हे प्रभावी, शक्तीशाली आणि खरंच असामान्य साधन आहे. तरीदेखील मी जेव्हा जेव्हा रिअल इस्टेटचा असा उल्लेख करतो, तेव्हा तेव्हा मला 'आम्हाला काही विटा मोजायच्या नाहीत' किंवा 'प्लंबर व्हायचं नाही,' असं ऐकावं लागतं. यालाच पीटर लिंच गोंगाट म्हणतात आणि माझे श्रीमंत डॅड दोषदर्शक वृत्ती म्हणतात. काहीजण फक्त टीका करतात, ते पृथःकरण करत नाहीत, तर काहीजण मनातल्या संशयामुळे त्या गोष्टीकडे डोळे उघडे ठेवून पाहण्याऐवजी, ती शंका फिटवून टाकण्याऐवजी त्याकडे पाठच फिरवतात.

म्हणूनच जेव्हा मला उत्तर मिळतं, की आम्हाला प्लंबर व्हायचं नाही, तेव्हा मी उसळून विचारतो, 'मला व्हायचं आहे असं तुम्हाला कशावरून वाटतं?' त्यांना जे काही हवंहवंसं वाटतं, त्यापेक्षा त्यांना हा प्लंबरचा प्रश्न जास्त महत्त्वाचा वाटतो. रॅट रेसपासून मुक्तता मिळवतानाही, ते याच प्रश्नात गुंतून पडलेले असतात. हे असेच विचार गरीब ठेवतात. एखाद्या गोष्टीचं पृथःकरण करण्याऐवजी ते त्यावर टीकाच करत राहातात. 'मला हे नको आहे,' असं सांगणं हीच यशाची गुरुकिल्ली आहे, असं माझे श्रीमंत डॅड सांगायचे. हे ठरवण्यासाठी त्या गोष्टीचा तितकाच अभ्यास करावा लागतो, ही त्यांच्या सांगण्यामागची मेख आहे.

मला काही प्लंबिंग करायचं नाही, त्यामुळे मी प्रॉपर्टी मॅनेजर नेमतो आणि तो या साऱ्या गोष्टींची काळजी घेतो. प्रॉपर्टी मॅनेजर चांगला असेल, तर कॅश फ्लो चांगला राहातो. रिअल इस्टेटमध्ये यशस्वी व्हायचं असेल, तर चांगला प्रॉपर्टी मॅनेजर हवा. मला ते जास्त महत्त्वाचं वाटतं; कारण ते याच क्षेत्रात सतत असतात. त्यांना चांगली घरं माहीत असतात. घरांच्या सौद्यांविषयीची उत्तम आणि मला उपयोगी असणारी माहिती त्यांच्याकडेच असते. ते खरंच त्या दृष्टीनं मौल्यवान असतात.

पुन्हा एकदा सांगतो, की मला हे करायचं नाही, हे ठरवणं खूप महत्त्वाचं असतं. आपल्याला प्लंबिंग करायचं नाही, हे मला पक्कं माहीत आहे. त्यामुळेच मी फक्त रिअल इस्टेट व्यवहारांचा विचार करतो. काहीजण फक्त प्लंबिंगच्या विचारात गुंतून राहातात आणि समोरची उत्तम संधी दवडतात. त्यांना आर्थिक स्वातंत्र्यापेक्षा तोच मुद्दा जास्त महत्त्वाचा वाटतो.

हीच गोष्ट शेअर बाजाराविषयी. अनेकजण त्याविषयी बोलताना, 'मला पैसा घालवायचा नाही,' असं ठासून सांगतात. मग मला किंवा इतर गुंतवणूकदारांना तो घालवायचा असतो का? आम्ही तिथं फक्त पैसा घालवायलाच जातो का? ते या गोष्टीचा अभ्यास करत नाहीत, पृथःकरण करत नाहीत आणि मनाचे दरवाजे बंद करून टाकतात.

ही गोष्ट आहे १९९६च्या डिसेंबर महिन्यातील. मी माझ्या मित्रासोबत चाललो होतो. आमच्या शेजारीच एक पेट्रोल पंप आहे. जाता जाता त्यानं सहज पंपाकडे पाहिलं आणि तिथल्या किमतीच्या तक्त्याकडे पाहून त्याच्या लक्षात आलं, की पेट्रोलच्या किमती वाढत आहेत. झालं, त्याचे विचार सुरू झाले. तो भित्रा ससा आहे. आभाळ कोसळतं आहे आणि तेही आपल्याच डोक्यावर, असं त्याला सतत वाटत असतं.

आम्ही घरी पोहोचल्या पोहोचल्या त्यानं मला पुढच्या काही वर्षांतच पेट्रोलच्या किमती कशा वाढणार आहेत, याचं गणितच मांडून दाखवलं. माझ्याकडे एका ऑइल कंपनीचे भरपूर शेअर्स आहेत; पण मलाही ही आकडेवारी नवीन होती. मग मी शेअर्सची किंमत खूप कमी असलेल्या ऑइल कंपनीचा शोध सुरू केला. माझ्या ब्रोकरलाही सांगितलं. मग तेलाचा साठा शोधत असलेल्या एका कंपनीचा आम्हाला शोध लागला. त्यांच्या एका शेअरचा दर होता ६३ सेंट्स. मी त्यांचे १५ हजार शेअर्स विकत घेतले.

१९९७च्या फेब्रुवारीमध्ये तोच मित्र आणि मी त्याच पेट्रोलपंपासमोरून चाललो होतो. आता पेट्रोलची किंमत १५ टक्क्यांनी वाढली होती. पुन्हा एकदा भित्रा ससा काळजीत पडला आणि तक्रार करू लागला. माझ्या चेहऱ्यावर मात्र स्मित होतं; कारण त्यानं दाखवलेल्या आकडेवारीनंतरच मी ती कंपनी शोधली होती आणि त्यावेळी त्या कंपनीच्या एका शेअरची किंमत होती तीन डॉलर्स! त्या मित्राचं म्हणणं खरं मानलं, तर पेट्रोलच्या किमती वाढतच राहाणार आहेत.

पुन्हा पुन्हा तेच सांगतो. पृथ:करण करणं गरजेचं आहे. त्याऐवजी हे भित्रे ससे मनाचे दरवाजेच बंद करून टाकतात. शेअर्समध्ये 'स्टॉप' ही संज्ञा फार महत्त्वाची आहे. ती समजावून घेतली, तर पैसे गमावण्याची भीती बऱ्यापैकी दूर होते. स्टॉप ही एक संगणकीय आज्ञा आहे. आपण ती देऊन टाकली, की किमती उतरायला सुरुवात झाल्या झाल्या आपले ते शेअर्स आपोआप विकून टाकले जातात. त्यामुळे आपलं कमीतकमी नुकसान होतं. ज्यांना गमावण्याची भीती वाटते, त्यांच्यासाठी ही चांगलीच गोष्ट आहे.

जेव्हा जेव्हा मी लोकांना 'मला हे करायचं नाही,' एवढ्याच गोष्टीवर लक्ष केंद्रीत करताना पाहातो, तेव्हा तेव्हा माझ्या लक्षात येतं, की इथं भित्रा ससा भरात आहे. त्यांना कशाची माहितीच करून घ्यायची नाही. आकाश कोसळतं आहे, तेही माझ्यावरच ही भावना इथं तीव्र आहे. म्हणूनच ते या साऱ्या गोष्टी टाळतात आणि त्याची जबरदस्त किंमत मोजतात. त्यांना आपण जे जे मिळवावं असं वाटत असतं, ते याच भावनेमुळे त्यांना मिळू शकत नाही.

भित्र्या सशावर मात करता येते, हे श्रीमंत डॅडनं एका गोष्टीतून समजावून सांगितलं होतं. ती गोष्ट होती कर्नल सँडर्सची. वयाच्या सहासष्टाव्या वर्षी त्यांचा व्यवसाय बुडाला आणि त्यांना 'सोशल सिक्युरिटी' योजनेवर गुजराण करायची वेळ आली. अर्थातच ते पैसे पुरेसे नव्हते. त्यामुळे ते नवा मार्ग शोधू लागले. त्यांना तो सापडलाही. त्यांच्याकडे चिकन फ्राइडची वेगळी आणि उत्तम पाककृती होती. त्यांनी ती विकायचा निर्णय घेतला. तसं त्यांनी केलंही. फक्त एकानं हो म्हणण्याआधी त्यांनी १००९ जणांकडून नकार ऐकला होता. ज्या वयात इतर थांबतात, त्या वयात ते लक्षाधीश झाले होते. म्हणूनच सांगतो, जेव्हा जेव्हा तुम्ही साशंक असता, तेव्हा तेव्हा कर्नलसाहेबांनी त्यांच्या भित्र्या सशाबाबत जे केलं ते करा. त्यांनी ते चक्क तळून विकलं!

कारण तीन : आळशीपणा

व्यग्र असलेली माणसं खूपच आळशी असतात. हे वाक्य चुकीचं वाटेल किंवा आश्चर्यही वाटेल; पण ते तसं नाही. आपण उद्योजकांच्या कथा ऐकत असतो. ते खूप पैसे मिळवतात. पैसे मिळवण्यासाठी खूप कष्ट करतात. आपल्या कुटुंबाला सर्व काही उत्तम

मिळावं, यासाठी ते सतत झटत असतात, इत्यादी इत्यादी. ऑफिसमध्ये प्रचंड काम करणारा एखादा आपल्याही ओळखीचा असतो. तो जास्तीत जास्त वेळ ऑफिसमध्येच असतो. शनिवार–रविवारी आणि सुटीच्या दिवशीही घरी काम घेऊन येतो. असंच करता करता तो एके दिवशी ऑफिसातून घरी येतो, तर घर रिकामं असतं. त्याची बायको मुलांना घेऊन घर सोडून गेलेली असते. काहीतरी बिनसलंय, काहीतरी खटकतंय, ती अस्वस्थ आहे, आपल्यात दुरावा निर्माण झालाय, हे त्यालाही जाणवत असतं. आपण आपल्या कुटुंबावर खूप प्रेम करतो, पत्नीवरही उत्कट प्रेम आहे, हेही त्याला माहीत असतं. फक्त तो दुरावलेले संबंध पुन्हा नीट करण्याऐवजी कामालाच प्राधान्य देतो. घरी द्यायचा वेळही तो कामालाच देत राहातो आणि गडबड होते. बायको–मुलं निघून गेल्यामुळे त्याच्या मनावर परिणाम होतो. परिणामी कामावरही परिणाम होतो आणि शेवटी ज्यासाठी तो इतके कष्ट करत असतो, ती नोकरीही हातून निसटते.

आपण कमावलेल्या संपत्तीचीही काळजी घेण्यासाठी वेळ नसलेली माणसं मी पाहातो. काहीजण कामात इतके बुडालेले असतात, की त्यांना स्वत:च्या आरोग्याची काळजी घेण्यासही अजिबात फुरसत नसते. या सगळ्या प्रकारांमध्ये एक साम्य आहे, ते म्हणजे ही सारी मंडळी कामात खूप बुडालेली असतात. ते स्वत:ला कामात बुडवून घेतात; कारण ज्या गोष्टीचा सामना करायला हवा, अशी एखादी गोष्ट ते टाळायचा प्रयत्न करत असतात. आपण हे असंच करतो आहोत, याची त्यांनाही कुठेतरी खोलवर जाणीव असते. वर वर ते तसं दाखवत नसले, तरी त्यांना ती बोच असतेच. त्याची त्यांना जाणीव करून दिली, की ते चिडतात किंवा रागावतात.

ते जर ऑफिसचं काम करत नसतील, तर कदाचित मुलांसोबत असतात, टीव्ही पाहातात, गोल्फ खेळायला जातात, मासेमारीत वेळ घालवतात, शॉपिंग करत राहातात. हे करताना आपण एक महत्त्वाची गोष्ट टाळत आहोत, याची त्यांना जाणीव असतेच असते. हा एकप्रकारचा आळशीपणाच आहे. तो सगळीकडे आढळतो. सर्वांत व्यग्र असलेली मंडळी, तितकीच आळशीही असतात, या वाक्यामागचा मथितार्थ हा आहे.

या आळशीपणातून मुक्त होण्यासाठी काय करायचं? त्याचं उत्तरही तितकंच धक्कादायक वाटेल. त्यासाठी हवी थोडीशी हाव, लोभ किंवा तीव्र इच्छा.

हे सारं खूप वाईट आहे. माणसानं हावरं असू नये, असेच संस्कार आपल्यावर लहानपणापासून झालेले असतात. माझी आई सांगायची, की लोभी माणसं वाईट असतात. आपल्या सा-यांच्या अंगी नव्याविषयी असोशी, चांगल्या गोष्टी मिळवण्याची तीव्र इच्छा आणि त्यासाठी पत्कराव्या लागणा-या धोक्यांना तोंड देण्याची तयारी, हे सारे गुण असतातच. आपला चाकोरीतून प्रवास करणारा समाज याच गोष्टींना घाबरतो. त्यामुळेच आपले पालक, या गोष्टी म्हणजे वाईट, असं लहानपणापासूनच आपल्या मनावर ठसवत राहातात.

'तू कायम स्वत:चाच विचार करतोस. आपल्याला भाऊ, बहिणही आहेत, हे कसा विसरतोस तू?' असं माझी आई नेहमी म्हणायची. माझे गरीब डॅड म्हणायचे, 'प्रत्येक गोष्ट विकत घ्यावी लागते आणि पैसे झाडावर येतात का? तुला असं वाटतं का, की आपण घरीच पैसे तयार करतो? आपण काही श्रीमंत नाही, हे तुला माहीत असायला हवं.' किंवा 'तुला

ही गोष्ट मिळते आहे, हे नशीब समज. आमच्या लहानपणी एखादी गोष्ट मिळवण्यासाठी आम्हाला किती कष्ट करावे लागायचे. अशा गोष्टी तर मिळतही नव्हत्या,' असंतरी ऐकून घ्यावं लागायचं. माझा शेजारी याच्या अगदी विरुद्ध आहे. तो त्याची गाडी गॅरेजमध्ये ठेवू शकत नाही; कारण ते त्याच्या मुलांच्या खेळण्यांनी भरून वाहातं आहे. त्या मुलांना तो मागेल ते लगेच मिळतं. त्यामुळे ती बिघडली आहेत. त्याला एखादी गोष्ट कशी मिळवावी किंवा ती मिळवण्याचं स्वप्न पाहून त्या दृष्टीनं कसं चालावं, हेच माहीत नाही. त्यानं त्यांच्या महाविद्यालयीन शिक्षणासाठी किंवा स्वत:च्या म्हातारपणासाठीही काहीच तरतूद करून ठेवलेली नाही. बाजारात असलेलं प्रत्येक खेळणं मात्र त्याच्या मुलांकडे आहे. नुकतंच त्याला एक क्रेडिट कार्ड मिळालं. लगेच तो आपल्या मुलांना घेऊन एका सहलीला गेला. 'हे सारं मी माझ्या मुलांसाठीच तर करतो,' असं तो मला फार मोठा त्याग केल्याच्या भावनेतून सांगत होता.

माझे श्रीमंत डॅड 'मी हे घेऊ शकत नाही. माझी ऐपत नाही,' असं चुकूनही म्हणायचे नाहीत, की म्हणू द्यायचे नाहीत. माझ्या घरी हेच ऐकू यायचं. ती गोष्ट विकत घेण्याची ताकद मी कशी मिळवेन, याचा विचार करायला त्यांनी आम्हाला शिकवलं. ते म्हणायचे, 'मी हे घेऊ शकत नाही,' हे शब्द मेंदूची विचार करण्याची शक्तीच घालवून टाकतात. 'हे मी कसं घेऊ शकेन,' असा विचार केला, की मेंदू मोकळा होतो. तो आपल्याला विचार करायला आणि उत्तरं शोधायला भाग पाडतो.

त्यातही सगळ्यात महत्त्वाचं म्हणजे, 'माझी ऐपत नाही,' हे शब्दच त्यांना खोटे वाटायचे आणि हे खोटं आहे, हे आपला आत्मा जाणत असतो, असंही त्यांना वाटायचं. 'आपला आत्मा खूप शक्तिशाली असतो. आपण काहीही करू शकतो, हे त्याला माहीत असतं. माझी ताकद नाही किंवा माझी ऐपत नाही, असं आपण म्हटलं, की आपल्या आतच एक युद्ध सुरू होतं. आपला आत्मा रागावतो. मग आळशी मनाला त्या खोट्याचं संरक्षण करावं लागतं. आत्मा किंचाळत असतो, 'चल उठ, जिममध्ये जाऊ या.' लगेच आळशी मन म्हणतं, 'पण आज मी खूप दमलो आहे. आज मी खरंच खूप काम केलं आहे.' कधीकधी आत्मा म्हणतो, 'मला आता या गरिबीचा कंटाळा आलाय. यातून बाहेर पडू आणि श्रीमंत होऊ.' त्याचवेळी आळशी मन किंचाळतं, 'श्रीमंत लोक लोभी असतात. शिवाय श्रीमंत असण्यामध्येही खूप त्रास आहे. ते कधीच सुरक्षित नसतात. श्रीमंत व्हायच्या भानगडीत हाती असलेले पैसेही जाण्याची शक्यता आहेच. त्या पेक्षा चाललंय ते काही वाईट नाही. तसंही मी खूप काम करतो. मला अजून बऱ्याच गोष्टी करायच्या आहेत. आज रात्रीही खूप काम आहे. सकाळी ऑफिसला गेल्या गेल्या हे काम पूर्ण करून द्यायचं आहे.'

'हे करण्याची माझी ताकद किंवा ऐपत नाही,' हे वाक्य नैराश्य आणि विषण्णता आणतं. त्याला औदासीन्यही म्हणतात. 'हे मी मिळवेन किंवा मी ऐपत निर्माण करेन,' हे शब्द शक्यता, स्वप्न आणि ते करून दाखवण्याची ताकद निर्माण करतात. त्यामुळेच तर श्रीमंत डॅडना 'ऐपत नाही' हे शब्दच आवडायचे नाहीत. तुम्ही ती वस्तू विकत घेता किंवा नाही, यात त्यांना रस नव्हता. तुम्ही ती वस्तू विकत घेऊन दाखवण्याचा निर्धार करता, हे त्यांच्या दृष्टीनं महत्त्वाचं होतं. तसा विचार केला, की मन कणखर होतं आणि आत्मा चैतन्यमय होतो.

त्यामुळेच तर ते माईकला किंवा मला क्वचितच एखादी गोष्ट घेऊन देत. त्याऐवजी ते सांगत, 'तुम्ही ही गोष्ट कशी मिळवू शकता, याचा विचार करा आणि ती मिळवा.' या गोष्टींमध्येच कॉलेजच्या शुल्काचाही समावेश होता. ते पैसेही आम्हीच कमावले आणि भरले. आपलं ध्येय गाठण्यासाठी लागणाऱ्या कार्यपद्धतीचं ज्ञान आम्हाला मिळायला हवं, यावर त्यांचा कटाक्ष होता.

आज बहुतेक साऱ्यांनाच लोभ किंवा काही हवं असण्याची भावनाच चुकीची वाटते, अपराधीपणाची वाटते, हाच मोठा प्रश्न आहे. त्यांच्यावर लहानपणापासून हेच तर बिंबवलेलं असतं. प्रत्येकाच्या मनात तीव्र इच्छा असतातच; पण ही भावना त्यांना रोखते. या भावनेमुळेच ते इतरांनाही, 'तुला हे परवडणार नाही' किंवा 'हे तुला जमणार नाही,' असं सांगतात.

जेव्हा मी या रॅट रेसमधून बाहेर पडण्याचा निर्धार केला, तेव्हा माझ्यासमोर एकच प्रश्न होता, 'नोकरी सोडणं परवडणार आहे का?' हा प्रश्न पडल्या पडल्या माझं मन त्याला उत्तरं देऊ लागलं. समोरच्या साऱ्या शंकांचं निरसन करू लागलं. सर्वांत कठीण भाग होता, पालकांना तोंड देण्याचा. त्यांच्या चाकोरीतल्या मनोभूमिकेला मी जे काही करू पाहात होतो, ते पटणं शक्यच नव्हतं. नोकरी सोडणं, हा त्यांच्यासाठी मोठा धक्का होता. 'आपल्याला हे परवडणारं नाही,' 'तू फक्त स्वत:चाच विचार करतो आहेस. इतरांचाही विचार करायला शिक', या आणि अशा अनेक प्रकारच्या वाक्यांचा मारा माझ्यावर झाला. माझ्या मनातली तीव्र भावना दाबण्यासाठी हे सुरू होतं. यातूनच माझ्या मनात अपराधीपणाची भावनाही निर्माण झाली असती.

मग आपण आळशीपणावर कशी मात करायची? यावर पुन्हा पुन्हा तेच उत्तर आहे, थोडासा लोभ आणि तीव्र इच्छा. हे त्या 'डब्ल्यूआयआय–एफएमम रेडिओ स्टेशनसारखंच आहे. डब्ल्यूआयआय म्हणजे 'व्हॉटस् इन इट फॉर मी.' (त्यात माझ्यासाठी काय आहे?) हा प्रश्न प्रत्येकानंच स्वत:ला विचारायला हवा. मी जर निरोगी, देखणा असेन, तर त्यातून मला काय मिळणार आहे? माझ्यावर पुन्हा एकदा नोकरी करण्याची वेळ आली नाही, तर हे आयुष्य माझ्यासाठी कसं असेल? मला जेवढ्या पैशांची गरज आहे, ते सारे मिळाले, तर पुढे मी काय करेन? हे प्रश्न पडले, की लोभ निर्माण होईल. काहीतरी करण्याची इच्छा मनात येईल आणि तसं झालं तरच प्रगती होईल. जो प्रगती करतो, त्याला उत्तम जीवन हवं असतं. काहीतरी चांगलं हवं असण्याच्या तीव्र इच्छेमुळेच तर शोध लावले जातात. आपण शाळेत जातो, खूप अभ्यास करतो; कारण आपल्याला काहीतरी चांगलं हवं असतं. म्हणूनच जेव्हा केव्हा तुम्ही एखादी गोष्ट टाळण्यासाठी दुसरी गोष्ट करत असाल, तेव्हा स्वत:लाच एक प्रश्न विचारा, 'यात माझ्यासाठी काय आहे?' थोडंसं लोभी असणं, हाच आळशीपणा टाळण्याचा उपाय आहे.

अर्थात, अती लोभही चांगला नसतो. कोणतीही गोष्ट अती करणं केव्हाही वाईट. 'वॉल स्ट्रीट' या सिनेमात मायकेल डग्लस म्हटले होते, 'लोभ चांगला असतो.' माझे श्रीमंत डॅड हेच; पण वेगळ्या पद्धतीनं सांगायचे. ते म्हणत, 'आळशी असणं हे लोभापेक्षा वाईट आहे.' एलेनॉर रुझवेल्ट यांचं म्हणणं मला जास्त पटतं. ते सांगतात, तुम्हाला मनापासून जे करावंसं वाटतं तेच करा. तुम्ही एखादी गोष्ट केलीत किंवा केली नाहीत, तरीही टीका

होतेच. मग मनाचं का ऐकू नये?'

कारण चार : सवयी

आपलं आयुष्य हे आपल्या शिक्षणापेक्षा सवयींचंच प्रतिबिंब असतं. आम्ही मित्र एकदा बोलत बसलो असताना, अरनॉल्ड श्वार्त्झनेगरचा विषय निघाला. एकजण म्हणाला, 'मला त्याच्यासारखी शरीरसंपदा आवडेल.' त्यावर इतरांनी एकमत झाल्यासारख्या माना हलवल्या.

दुसरा म्हणाला, 'मी तर ऐकलं आहे, की आधी तो खूपच हडकुळा होता.'

'हो मीदेखील हे ऐकलं आहे. मी हेही ऐकलंय, की त्याला दररोज जिममध्ये जाऊन व्यायाम करण्याचीही सवय होती.' एकानं उत्तर दिलं.

'हो. तो असंच करत असेल. मी यावर पैजही लावायला तयार आहे.'

'नाही.' आम्हा मित्रांतील एक म्हणाला. त्याला दुसऱ्यांतील फक्त दोषच दिसतात. 'मी पैज लावतो, तो असाच जन्माला आला असेल. मला वाटतं, की आपण अरनॉल्डविषयी बोलणं थांबवून बिअर वर लक्ष केंद्रीत करू.'

आपल्या रोजच्या वागणुकीतही आपल्या विचारांचं, सवयींचं प्रतिबिंब कसं दिसतं, याचंच हे एक उदाहरण आहे. मला आठवतंय, मी एकदा श्रीमंत डॅडला सवयींविषयी विचारलं होतं. त्यांनी मला स्पष्ट उत्तर दिलं नाही. मी एखाद्या उदाहरणातूनच ते शिकावं, असं त्यांना वाटत होतं.

मग त्यांनी मला विचारलं, 'तुझे डॅड बिलं कधी भरतात?'

'आल्या आल्या लगेच. म्हणजे बहुधा एक तारखेलाच.' मी उत्तर दिलं.

'बिलं भरून झाल्यानंतर त्यांच्या हाती काही उरतं का?' त्यांनी विचारलं.

'खूप कमी,' मी उत्तर दिलं.

'त्यांना सतत झगडावं लागण्यामागे हे महत्त्वाचं कारण आहे,' श्रीमंत डॅड म्हणाले. 'त्यांना वाईट सवयी आहेत. तुझे डॅड आधी बाहेरच्यांना पैसे देतात आणि त्यातून काही उरलेच, तर स्वत:ला देतात.'

'पण बिलं तर अदा करायला हवीतच ना. त्यांनी बिलं देऊ नयेत, असं तुम्हाला वाटतं का?' मी विचारलं.

'बिलं द्यायलाच हवीत. मीदेखील सगळी देणी देऊन टाकतो; पण सर्वांत आधी मी स्वत:ला पैसे देतो, अगदी सरकारच्याही आधी.' ते म्हणाले.

'स्वत:ला पैसे दिल्यानंतर तुमच्याकडे देणी भागवण्यासाठी पुरेसे पैसे नसतील तर? मग तुम्ही काय करता?'

'महत्त्वाचा प्रश्न आहे हा. माझ्याकडे पुरेसे पैसे नसले, तरी मी सर्वांत आधी स्वत:लाच पैसे देतो. माझ्या दृष्टीनं माझा मालमत्तेचा रकाना हा सरकारपेक्षा खूप महत्त्वाचा आहे.'

'पण ते तुमच्या मागे लागत नाहीत?'

'हो. तुम्ही देणी दिली नाहीत, तर मागे लागतात. एक लक्षात घे, पैसे देऊ नयेत असं काही मी म्हणत नाही. मी एवढंच सांगतोय, की माझ्याकडे कमी पैसे असले, तरी मी सर्वांत आधी स्वत:लाच पैसे देतो.'

‘तुम्ही हे कसं करता?’

‘प्रश्न चुकला. कसं नाही, का करता असं विचार.’

‘ ओके. का?’

‘एखादी गोष्ट करण्यासाठी. हे पाहा, मी पैसे दिले नाहीत, तर कोण आरडाओरडा करतील? मी की घेणेकरी?’

‘अर्थातच घेणेकरी. तुम्ही स्वत:ला पैसे देऊ शकला नाहीत, तर तुम्ही स्वत:वरच काही ओरडणार नाही.’

‘आता लक्षात घे. मी स्वत:ला पैसे दिल्यानंतर माझ्यावर घेणेक़ऱ्यांचा आणि करांसाठी सरकारचा मोठा दबाव असेल. तो दबावच मला अजून पैसे मिळवण्यासाठी भाग पाडेल. असा दबाव माझ्यासाठी प्रेरणाच आहे. मी जास्त नोक़ऱ्या केल्या. इतर कंपन्या स्थापन केल्या, शेअर बाजारात उतरलो आणि इतर अनेक कामं केली, ती या लोकांनी माझ्या नावानं ओरडू नये म्हणूनच. त्यांच्या दबावानंच मला विचार करायला भाग पाडलं. त्यातूनच मी पैशांविषयी शिकलो. अधिक कार्यक्षम झालो. मी जर इतरांचे पैसे आधी दिले असते, तर हा दबाव आलाच नसता आणि मीदेखील कफल्लक राहिलो असतो.’

‘याचाच अर्थ सरकार आणि इतरांची देणी तुम्हाला पैसे मिळवण्यासाठी प्रेरणा देतात.’

‘अगदी बरोबर. हे पाहा, कर वसूल करणारे किंवा इतरांसाठी वसुली करणारे पैसे मिळेपर्यंत प्रचंड छळ करतात. त्यांना फक्त त्यांचे पैसे हवे असतात. बहुसंख्य लोक त्यांच्यापुढे शरणागती पत्करतात. ते त्यांना पहिल्यांदा पैसे देतात. स्वत:ला कधीच देत नाहीत. तुला वाळू भरलेल्या खेळण्याची गोष्ट माहीत असेलच. त्याला जोरात मारलं, की तो तेवढ्याच जोरात आपल्यावर येऊन आपटतो.’

‘हो मी कॉमिक्स वाचतो.’

‘बहुसंख्य लोक असंच वागतात. ते छळणाऱ्या लोकांना आपल्यावर आपटू देतात. मी या लोकांबद्दल वाटणाऱ्या भीतीचा उपयोग स्वत:लाच सामर्थ्यवान करण्यासाठी केला. इतर दुर्बळ होत गेले. मी मात्र अधिकाधिक पैसे मिळवण्याचा मार्ग स्वत:लाच दाखवला. हे जिममध्ये जाऊन व्यायाम करण्यासारखंच आहे. मी जेवढं काम करतो, तेवढा अधिक सामर्थ्यवान होतो. मला आता त्या छळणाऱ्यांची भीती वाटत नाही.’

श्रीमंत डॅड जे सांगत होते. ते मला आवडत होतं. ‘मी जर सर्वांत आधी स्वत:ला पैसे दिले, तर मी आर्थिक दृष्ट्या सामर्थ्यवान होईन,’ मी म्हटलं. त्यांनी मान हलवली.

‘मी जर स्वत:ला सर्वांत शेवटी पैसे देत राहिलो, तर मी दुर्बल होईन. माझ्या पैशांविषयीच्या सवयी चांगल्या नाहीत, त्यामुळेच मला पैसे वसूल करणारे, सरकार हे सारे सतत ढकलत राहातात.’

श्रीमंत डॅडनं आताही होकारार्थी मान हलवली.

कारण पाच : उध्दटपणा

उध्दटपणा म्हणजे अहंकार आणि अज्ञान. मला जे काही माहीत आहे, त्यातून मी पैसा कमावू शकतो आणि मला जे माहीत नाही, त्यामुळे मी पैसा गमावू शकतो. ज्या ज्या

वेळी मी हा उध्दटपणा केला, त्या त्या वेळी मी पैसा गमावला. हा फाजील आत्मविश्वास असला, की आपल्याला जी गोष्ट माहीत नाही, ती माहीत असण्याची गरजही नाही, असं आपल्याला वाटत राहातं आणि तिथंच घात होतो. श्रीमंत डॅड ही गोष्टही नेहमी सांगायचे.

मला असं कायम दिसतं, की माणसं स्वत:चं अज्ञान झाकण्यासाठी या उध्दटपणाचा वापर करतात. मी जेव्हा आर्थिक ताळेबंदावर अकाउंटंट्स किंवा इतर गुंतवणूकदारांशी चर्चा करतो, तेव्हा तर हे मला सतत जाणवत राहातं.

ते अशा चर्चांमध्ये बऱ्याच बढाया मारत असतात. अनेक मार्ग दाखवत असतात आणि त्यावेळी मला हेही जाणवतं, की ते जे काही सांगत आहेत, ते त्यांचं त्यांनाच नीटसं उमगलेलं नाही. ते खोटंही बोलत नाहीत आणि खरंही सांगत नाहीत.

पैसा, अर्थव्यवस्था आणि गुंतवणूक या क्षेत्रांतील अनेक व्यक्तींना आपण नक्की कशाविषयी बोलतो आहोत, हेच समजत नाही. जुन्या गाड्यांचे विक्रेते जसे आपल्या दुकानाशीच तोऱ्यात असतात, तसंच हेही असतात.

आपण एखाद्या विषयात अज्ञानी आहोत, याची जाणीव झाली, की पहिल्यांदा त्याचं शिक्षण घ्यायला सुरुवात करा किंवा त्या विषयावरचं पुस्तक शोधा. फाजील आत्मविश्वासावर मात करण्याचा अभ्यास हाच उपाय आहे.

सुरुवात करणं

प्रकरण ९

सुरुवात करणं

संपत्ती मिळवणं माझ्यासाठी खूप सोपं होतं, असं म्हणावंसं मलाही खूप वाटतं; पण वस्तुस्थिती ती नाही.

'मी सुरुवात कशी करू?' या प्रश्नाचं थेट उत्तर देण्याऐवजी मी दररोज जो विचार करतो, तो तुमच्यासमोर मांडतो. सर्वांत आधी हे लक्षात घ्या, की मोठे आणि किफायतशीर सौदे शोधणं ही खरंच खूप सोपी गोष्ट आहे. अगदी बाईक चालवण्यासारखंच आहे ते. सुरुवातीला तोल सांभाळताना थोडी अडचण होते; पण एकदा ते जमलं, की पुढे सारे रस्ते आपलेच असतात. लवकरात लवकर तोल सांभाळून अडखळण्यातून बाहेर येणं, हा मात्र ज्याचा त्याचा प्रश्न असतो.

लाखो डॉलर्सचा 'लाइफ बना देनेवाला' व्यवहार शोधण्यासाठी मात्र आपल्यातील आर्थिक बुद्धिमत्तेचं कसब लागतं. ती बुद्धिमत्ता जागवावी लागते. आपल्या प्रत्येकाला ही आर्थिक बुद्धिमत्ता जन्मजात मिळालेली असते, यावर माझा ठाम विश्वास आहे. फक्त ती झोपलेल्या अवस्थेत असते आणि तिला हलवून जागं करावं लागतं. पैशाबद्दलचं प्रेम, हव्यास हेच साऱ्या वाईट गोष्टींचं मूळ आहे, ही वर्षानुवर्षाची शिकवण हे या झोपलेल्या बुद्धिमत्तेमागचं कारण आहे. या मान्यतेनं आपल्याला व्यवसायाविषयीचं शिक्षण घेण्यास प्रवृत्त केलं. त्यामुळेच आपण भरपूर शिकतो आणि पैशांसाठी काम करत राहातो. पैशानं आपल्यासाठी काम करायला हवं, हे मात्र ते शिकवू शकत नाही. आपण आर्थिक भविष्याची चिंता करू नये. निवृत्तीनंतर कंपनी किंवा सरकारच आपली काळजी घेईल, हेच आजपर्यंत साऱ्यांच्याच मनावर बिंबवण्यात आलं आहे. येतं आहे. त्याच पठडीत शिक्षण घेतल्याची किंमत आपल्याही मुलांना मोजावी लागणार आहे. खूप काम करा, पैसे मिळवा आणि खर्च करा. पैसे कमी पडले, तर ते उसने घेता येतात, हेच आपल्याला आणि आपल्या मुलांना आजही शिकवलं जातं आहे.

दुर्दैवानं ९० टक्के पाश्चिमात्य जग या विचारप्रणालीशी सहमत आहे. याचं कारणही अगदी साधं आहे. नोकरी शोधणं आणि पैशांसाठी काम करणं हे खूप सोपं आहे. तुम्ही जर सर्वसामान्यांपैकी एक नसाल, तर तुमच्या आर्थिक बुद्धिमत्तेला जागं करण्यासाठी मी तुम्हाला दहा पायऱ्या सांगतो. या पायऱ्या मी व्यक्तिशः अनुसरल्या आहेत. तुम्हाला याच मार्गानं जायचं असेल तरी चालेल. तुम्हाला त्यातल्या काही पायऱ्या नको असतील, तर त्या जागी तुमच्या तुम्हाला शोधाव्या लागतील. आपली आर्थिक बुद्धिमत्ता स्वत:च्या पायऱ्या स्वत:च शोधू शकते.

मी पेरूमध्ये असताना एक सोन्याच्या खाणीत काम करणारा कामगार भेटला होता. साधारण ४५ वर्षांचा होता तो. मी त्याला विचारलं, 'तुम्ही सोन्याची खाण कशी काय शोधता?' तो म्हणाला, 'सोनं सगळीकडेच आहे. फक्त लोकांना ते पाहाण्याचं प्रशिक्षण नसतं.'

अगदी खरं आहे हे. मी घराबाहेर पडल्यानंतर रिअल इस्टेटमधले चार–पाच सौदे सहज शोधू शकतो. याउलट एखाद्या सामान्य माणसाला दिवसभरात एकही सौदा

सापडणार नाही. अगदी त्याच्या शेजारचा सौदाही त्याला दिसणार नाही; कारण त्यानं आपली आर्थिक बुद्धिमत्ता विकसित करण्यासाठी वेळच दिलेला नसतो.

ही शक्ती आपल्याला उपजतच मिळालेली आहे. ती देवाची देणगी आहे. ती देणगी ओळखून तिला जागं करण्याच्या या दहा पायऱ्या :

१. मोठं आणि प्रबळ कारण : तुम्ही जर समोर असलेल्या कोणालाही विचारलं, की तुला श्रीमंत व्हायचं आहे का? किंवा आर्थिक दृष्ट्या स्वतंत्र व्हायचं आहे का? तर उत्तर 'हो' असंच येईल. या होकारानंतर समोर येते ती वस्तुस्थिती. एकतर हा मार्ग खूप दूरचा आहे आणि वाटेत बरेच अडथळे आहेत, हेही लक्षात येतं. दुसरा सोपा मार्गही दिसतो. पैशांसाठी काम करत राहायचं आणि सुरक्षित खेळून ब्रोकरला पैसे देत राहायचे.

मी एका तरुण मुलीला भेटलो होतो. ती पोहायची आणि अमेरिकेच्या ऑलिंपिक संघात निवडलं जाण्याचं तिचं स्वप्न होतं. त्यासाठी ती दररोज पहाटे चार वाजता उठून पोहायला जायची. सलग तीन तास सराव केल्यानंतर ती महाविद्यालयात जायची. ती सराव चुकू नये, यासाठी शनिवारी पार्टीलाही जात नसे. याचबरोबर तिचा महाविद्यालयाचा अभ्यासही सुरू असायचा.

मी तिला विचारलं, की ही महत्त्वाकांक्षा आणि त्यासाठी करावा लागणारा त्याग, हे सारं कुठून आलं? ती म्हणाली, 'हे मी माझ्यासाठी आणि माझ्यावर प्रेम करणाऱ्यांसाठी करते आहे. त्यांच्या प्रेमामुळेच तर मी येणाऱ्या प्रत्येक अडचणीवर मात करू शकते.'

एखाद्या गोष्टीचं प्रयोजन किंवा उद्देश हा 'हवं आहे' आणि 'नको आहे' यांचा संयोग असतो. आपण श्रीमंत व्हावं, असं मला का वाटलं, हा प्रश्न मला अनेकदा विचारला जातो. त्या प्रश्नाचं उत्तरही या 'हवं आहे' आणि 'नको आहे'च्या संयोगात आहे. कसं ते सांगतो. आधी आपण 'नको आहे'कडे वळू.

मला आयुष्यभर काम करत राहायचं नाही. नोकरीतली सुरक्षितता आणि उपनगरात बांधलेलं घर हीच माझ्या पालकांची महत्त्वाकांक्षा होती. ती माझी नाही. मला नोकरदार असलेलं आवडणार नाही. माझे डॅड नोकरीत खूपच व्यग्र असल्यामुळे फुटबॉलच्या सामन्यांना जाऊ शकायचे नाहीत. मला ही गोष्टही पटत नाही. माझ्या डॅडनं आयुष्यभर खूप मेहनत केली; पण त्यांनी ज्या सरकारसाठी एवढं काम केलं, त्या सरकारनंच त्याचा मोठा हिस्सा काढून घेतला. त्यांनी ही सारी मेहनत आपल्या मुलांसाठी, म्हणजे आमच्यासाठी केली होती. आपल्या मृत्यूपश्चात मुलांना द्यावं, असं काहीच त्यांच्याकडे उरलेलं नव्हतं. ही गोष्टही मला नको होती. याउलट श्रीमंत लोक खूप मेहनत करतात आणि आपल्या मुलांसाठी बरंच काही ठेवून जातात.

आता 'पाहिजे आहे'ची यादी पाहू. मला जगभर फिरण्याचं स्वातंत्र्य हवं आहे. मला उत्तम जीवनशैली हवी आहे. सर्वांत महत्त्वाचं म्हणजे ही जीवनशैली मला माझ्या तरुण वयातच हवी आहे. त्यावेळी ती उपभोगण्यासाठी मी मोकळं असणंही गरजेचं होतं. माझ्या आयुष्यावर आणि वेळेवर माझाच ताबा हवा, हेही नक्की आहे. त्यासाठी पैशानं माझ्यासाठी

काम करणं गरजेचं आहे.

ही माझी खोलवरची, मानसिक कारणं आहेत. तशीच तुमचीही असतील. ती शोधायला हवीत. ती कारणं तितकीशी ताकदवान नसतील, तर श्रीमंतीकडे जाण्याचा मार्ग तितकाच दूरचा असेल. या खेळात मी अनेकदा पैसे गमावले आहेत. मागे फेकलाही गेलो आहेत; पण या कारणांनीच मला ताठ उभं राहायला आणि अडथळे आले तरी पुढे जायला शिकवलं. मला चाळीसाव्या वर्षीच कामाच्या रगाड्यातून मोकळं व्हायचं होतं; पण अनेक अनुभव आणि शिक्षण घेता घेता त्यासाठी सत्तेचाळीसावं वर्ष उजाडलं.

मी सुरुवातीलाच म्हणालो, की संपत्ती मिळवणं माझ्यासाठी खूप सोपं होतं, असं म्हणावंसं मलाही खूप वाटतं; पण वस्तुस्थिती ती नाही. अर्थात, ते वाटतं तेवढं अवघडही नव्हतं. मुळात तेवढंच प्रबळ कारण नसेल, तरच आयुष्य कठीण असतं.

तुमच्याकडे खरंच एखादं प्रबळ कारण नसेल, तर पुढे वाचण्यात काहीच अर्थ नाही. हे सारं खूपच अवघड आहे, असंच वाटेल.

२. मी रोज निवड करतो : निवडीचं सामर्थ्य : आपल्याला स्वतंत्र देशात का राहायचं असतं? कारण आपल्याला निवडीचं स्वातंत्र्य हवं असतं.

या निवडीचं सामर्थ्य आहे. त्याचा मी रोज अनुभव घेतो. आपल्या हाती पडणाऱ्या प्रत्येक डॉलरमध्ये ते सामर्थ्य आहे. आपण श्रीमंत व्हायचं, मध्यमवर्गीय व्हायचं की गरीबच राहायचं, हे हा प्रत्येक डॉलर ठरवू शकतो. आपण कोण आहोत याचं प्रतिबिंब आपल्या खर्च करण्याच्या सवयीत पडलेलं दिसतं.

मुलगा असल्याचा एक फायदा झाला. त्यामुळे मी 'मोनोपॉली' (व्यापार) हा खेळ सतत खेळायचो. हा फक्त मुलांचा खेळ आहे, हेही मला कोणी सांगितलं नव्हतं. त्यामुळे मी तो मोठा झाल्यानंतरही खेळत राहिलो.

मला श्रीमंत डॅडही होते. त्यांनी मला मालमत्ता आणि कर्ज यातील फरक समजावून सांगितला. मी लहान असतानाच श्रीमंत होण्याची निवड केली होती. मला हेही माहीत होतं, की आपल्याला खरी मालमत्ता जमा करणं शिकायचं आहे. माझ्या सर्वांत जवळच्या मित्राला, माईकला मालमत्तेचा रकाना देण्यात आला होता आणि त्याला तो सांभाळून मोठा करण्याची कला शिकण्याची निवड करायची होती. खूप श्रीमंत कुटुंब पुढे गरीब होतात; कारण त्यांच्यापैकी कोणीच मालमत्ता सांभाळून पुढे वाढवण्याची कला शिकलेलं नसतं.

बहुसंख्य लोक श्रीमंत न होण्याचीच निवड करतात. ९० टक्के लोकसंख्येला श्रीमंत होणं हे खूप कटकटीचं आहे, असंच वाटत असतं. मग ते 'मला पैशांत स्वारस्य नाही,' 'पैसा म्हणजे सर्वकाही नाही,' 'मी कधीच श्रीमंत होणार नाही,' 'मला काळजीचं काहीच कारण नाही. अजून मी तरुण आहे,' 'मी जेव्हा थोडासा पैसा साठवेन, तेव्हाच भविष्याविषयी विचार करेन,' 'माझी पत्नी किंवा माझे पती पैशांच्या गोष्टी हाताळतात,' या आणि अशा

विधानांचा जन्म होतो. जो कोणी असा विचार करतो, त्याचं किंवा तिचं दोन गोष्टींचं नुकसान होतं. पहिली गोष्ट आहे मालमत्ता आणि दुसरी आहे ज्ञान. तुमच्याजवळ पैसा नाही, हे ज्ञान न मिळवण्याचं समर्थन असूच शकत नाही. तरीही आपण रोज याचीच निवड करत राहातो. आपण आपला वेळ कशाला द्यायचा, आपले पैसे कसे खर्च करायचे आणि कोणत्या गोष्टी शिकायच्या या गोष्टींची निवड करायला हवी. निवडीचं हेच तर सामर्थ्य आहे. मी श्रीमंत होण्याची निवड करतो आणि ही निवड रोज करतो.

प्रथम शिक्षणात गुंतवणूक करा. वास्तवात तुमचं मन हीच तुमची खरी मालमत्ता आहे. मन हेच अतिशय शक्तीशाली साधन आहे आणि त्यावर आपली पूर्ण सत्ता असते. मी आत्ताच निवडीच्या सामर्थ्याविषयी बोललो आहे. जरा अनुभव आल्यानंतर मेंदूत कोणत्या गोष्टी साठवायच्या आणि कोणत्या फेकून द्यायच्या याची निवड आपल्याला करता येते. तुम्ही दिवसभर एमटीव्ही पाहू शकता, गोल्फवरची मासिकं वाचू शकता, सिरॉमिकच्या वर्गाला जाऊ शकता किंवा फायनान्शिअल प्लॅनिंगच्या वर्गाला जाऊ शकता. निवड तुमची आहे. बहुसंख्य लोक गुंतवणुकीच्या शिक्षणात गुंतवणूक करण्याऐवजी एखादी गुंतवणूक विकत घेतात.

माझी एक श्रीमंत मैत्रीण आहे. तिच्या घरी चोरी झाली. चोरांनी तिचा टीव्ही आणि व्हीसीआर चोरून नेला. तिच्या पुस्तकांना त्यांनी हातही लावला नाही. असंच आहे सगळीकडे. ९० टक्के लोक टीव्ही सेट्स विकत घेतात आणि दहा टक्के व्यवसाय विषयक पुस्तकं व गुंतवणुकीविषयक टेप्स विकत घेतात. निवड आपणच करू शकतो.

मग मी काय करायचं? मी कार्यशाळांना जातो. त्या दोन दिवसांच्या असतील, तर मला आनंद होतो; कारण मला आवडत्या विषयात पूर्ण बुडून जायला आवडतं. १९७३ची गोष्ट आहे ही. मी टीव्ही पाहात होतो. त्यावेळी एक जाहिरात लागली. डाऊन पेमेंट न करता घर कसं विकत घ्यायचं, याविषयीच्या तीन दिवसांच्या कार्यशाळेची ती जाहिरात होती. मी त्या कार्यशाळेला गेलो. त्यासाठी मला ३८५ डॉलर्स लागले. तो अभ्यास मी केला आणि त्या बळावर आजपर्यंत कमीत कमी वीस लाख डॉलर्स मिळवले आहेत. त्यानं माझं आयुष्य घडलं. त्या कार्यशाळेनंतर मला पुढे काम करावं लागलं नाही. मी वर्षातून दोन वेळा तरी अशा प्रकारच्या कार्यशाळांना हजेरी लावतो.

मला ऑडिओ टेप्स आवडतात; कारण त्या पुन्हा पुन्हा मागे घेता येतात. एकदा मी पीटर लिंच यांची एक टेप ऐकत होतो. ते जे काही सांगत होते, ते मला पटत नव्हतं. त्यावर काहीतरी टीका करण्याऐवजी मी 'रिवाइंड'चं बटण दाबलं आणि पाच मिनिटांचा तो भाग किमान वीस वेळा ऐकला. कदाचित जास्त वेळा असेल. माझं मन खुलं होतं आणि अनेकदा ऐकल्यानंतर अचानक मला ते तसं का म्हणाले, त्यांना काय सांगायचं होतं याचं आकलन झालं. मला जादूच झाल्यासारखं वाटलं. त्या काळातल्या सर्वांत मोठ्या गुंतवणुकदाराच्या मनाची खिडकी माझ्यासाठी उघडली गेली, असंच मला वाटलं. त्यांच्या शिक्षण आणि अनुभवाच्या प्रचंड साधनांमध्ये असलेली प्रचंड ज्ञानाची सखोलता आणि अंतरंगाचं यथार्थ ज्ञान मला झालं.

याचा परिणाम काय झाला? तर त्यानंतर मी माझ्या पूर्वीच्याच मार्गानं विचार करतो; पण तो विचार झाल्यानंतर त्याच गोष्टीकडे पीटर यांच्या दृष्टीकोनातून पाहातो.

आता माझ्याकडे एकाऐवजी दोन पर्याय असतात. एखाद्या प्रश्नाचा विचार करण्यासाठी आता माझ्याकडे दुसराही मार्ग आहे आणि तो खरंच खूप मौल्यवान आहे. पीटर किंवा डोनाल्ड ट्रंप किंवा वॉरन बफे किंवा जॉर्ज सोरोस यांनी याकडे कसं पाहिलं असतं, याबाबत काय केलं असतं, असा विचार आज मी करू शकतो. त्यांचं म्हणणं विनम्रपणे वाचणं किंवा ऐकणं हा त्यांच्या प्रचंड मानसिक सामर्थ्यामध्ये प्रवेश मिळवण्याचा एकमेव मार्ग आहे. उद्धट किंवा सतत दोष दाखवणारी माणसं या उलट असतात. त्यांना प्रत्येक ठिकाणी चूकच दिसते; कारण ते जोखीम घ्यायला घाबरत असतात. एखादी नवीन गोष्ट पूर्णपणे शिकण्यासाठी चुका करणं हादेखील एक मार्ग आहे. चुकांमधून खूपकाही शिकायला मिळतं.

तुम्ही जर हे पुस्तक वाचत इथपर्यंत आलेले असाल, तर तुम्ही अरेरावी किंवा उद्धटपणा या दुर्गुणांपासून मुक्त आहात. अशी माणसं क्वचितच वाचतात किंवा टेप्स विकत घेतात. त्यांनी ते करावं तरी कशासाठी? ते साऱ्या विश्वाचा केंद्रबिंदूच असतात!

आपल्याकडे बरीच 'बुद्धिमान' माणसंही आहेत. जेव्हा केव्हा यांच्या विचारांशी सुसंगत नसलेल्या नव्या कल्पना समोर येतात, तेव्हा हे आपल्याच विचारांचं संरक्षण करण्याची धडपड सुरू करतात. आपली बाजू जोरदारपणे मांडायला लागतात. अशावेळी त्यांची ती तथाकथित बुद्धिमत्ता आणि फाजील आत्मविश्वास एकत्र येतात आणि ते हुशार आहेत किंवा अगदी योग्य शब्द वापरायचे, तर त्यांच्याकडे अज्ञानाचा अभाव आहे, असं वाटू लागतं. जी माणसं उच्चशिक्षित असतात किंवा आपण हुशार आहोत, यावर ज्यांचा विश्वास असतो, त्यांचे आर्थिक ताळेबंद वेगळंच चित्र दाखवतात. खरे बुद्धिमान नेहमीच नव्या कल्पनांचं स्वागत करतात. या नव्या कल्पना त्यांच्याकडेच जमा होतात. ऐकणं हे बोलण्यापेक्षा जास्त महत्त्वाचं आहे. देवानं आपल्याला कान दोन दिले आहेत आणि तोंड एकच आहे, यावरून हे सिद्ध होतं. आपण त्या उलट वागतो. नव्या कल्पना आणि नव्या संभाव्यता नीट ऐकून घेऊन त्यावर विचार करण्याऐवजी आपण त्यांना सतत उत्तर देत राहातो. त्या अर्थानं आपण तोंडानं विचार करतो. प्रश्न विचारण्याऐवजी चर्चा करत राहातो. मी माझ्या संपत्तीबाबत दूरदृष्टीनं विचार करतो. लॉटरी खेळणं, जुगार खेळणं यामागे झटपट श्रीमंत होण्याची मनोभूमिका असते. तिच्याशी मी बिलकुल सहमत नाही. मी शेअर्समध्ये असेन किंवा नसेन, मी त्याच्या शिक्षणावर कायम भर देईन. तुम्हाला विमान उडवायचं असेल, तर मी पहिल्यांदा म्हणेन, की त्याचा अभ्यास करा. माणसं शेअर्स किंवा रिअल इस्टेट विकत घेतात; पण त्यांच्या सर्वांत मोठ्या मालमत्तेत म्हणजे मनामध्ये काहीच गुंतवणूक करत नाहीत. हे पाहिल्यावर मला धक्काच बसतो. एखाद–दुसरं घर विकत घेतल्यानंतर तुम्ही रिअल इस्टेटमधले तज्ज्ञ होत नाही.

३. मित्र काळजीपूर्वक निवडा : संगतीचे सामर्थ्य : मैत्रीमध्येही प्रचंड सामर्थ्य आहे. सगळ्यात आधी हे स्पष्ट करतो, की मी माझ्या मित्रांची निवड त्यांच्या आर्थिक परिस्थितीवरून करत नाही. माझे काही मित्र तर गरिबीत राहाण्याची शपथच घेतल्यासारखे वागत असतात. काही मित्र वर्षाला लाखो डॉलर्स कमावतात. मी या सगळ्यांकडून सतत शिकत असतो. अगदी प्रामाणिकपणे मी त्यांच्याकडून

काही ना काही शिकण्याचा प्रयत्न करतो.

मी हेही कबूल करतो, की मी केवळ पैसे आहेत, याच कारणासाठी काही जणांशी मैत्री केली आहे; पण मी त्यांच्या पैशांच्या मागे नव्हतो. मला त्यांच्याकडून ज्ञान मिळवायचं होतं. असे पैसे असलेले काहीजण माझे प्रिय मित्रही झाले आहेत, पण सगळेजण नाही.

इथं एक वेगळेपण आहे आणि ते नमूद करायलाच हवं. माझे पैसेवाले मित्र कायम पैशांबाबतच बोलत असतात. त्यांना बढाया मारायच्या असतात म्हणून नाही, तर त्या विषयामध्ये त्यांना रस आहे म्हणून. अशा चर्चा सुरू झाल्या, की मी त्यांच्याकडून शिकत राहातो आणि ते माझ्याकडून. आर्थिक दृष्ट्या अगदी कठीण परिस्थितीत असलेलेही माझे काही मित्र आहेत. त्यांना पैसा, उद्योग, व्यवसाय, गुंतवणूक अशा विषयांवर बोललेलं अजिबात आवडत नाही. ते त्याला असभ्य, उद्धट किंवा बुद्धीहीन समजतात. मी या मित्रांकडूनही शिकतो. मी कसा विचार करू नये किंवा कसं वागू नये, हे मला त्यांच्याकडूनच समजतं.

माझ्या काही मित्रांनी अगदी थोड्या काळात लाखो डॉलर्स कमावण्याची कामगिरी करून दाखवली आहे. त्यांच्यातील तिघं तर एकच वैशिष्ट्य सांगतात. गंमत म्हणजे त्यांच्या पैसे नसणाऱ्या मित्रांनी त्यांना याविषयी कधीच काहीही विचारलेलं नाही. तुम्ही हे कसं केलंत, हे जाणून घेण्याची इच्छाही दर्शवलेली नाही. ते त्यांच्याकडे येतात ते दोन गोष्टी मागण्यासाठी. एक : कर्ज आणि दुसरी : नोकरी!

धोक्याची सूचना : गरीब किंवा घाबरलेल्यांचं काही ऐकू नका. माझ्या काही मित्रांवर माझं मनापासून प्रेम आहे; पण ते 'भित्रे ससे' आहेत. जेव्हा पैशांविषयी किंवा गुंतवणुकीविषयी काही बोलणं निघतं, तेव्हा तेव्हा त्यांचं सांगणं एकच असतं, 'आभाळ कोसळतं आहे.' एखादी गोष्ट का करू नये, याविषयीच ते सविस्तर बोलत राहातात. अडचण हीच आहे, या अशा माणसांवर इतर सारे विश्वास ठेवतात. ही विषण्णता जे स्वीकारतात तेही भित्रे ससेच असतात. तुम्ही सीएनबीसी पाहाता का? गुंतवणूकीच्या माहितीसाठी ती खाणच आहे. त्यांच्याकडे अनेक 'तज्ज्ञ' असतात. त्यातला एखादा सांगतो, की लवकरच शेअर बाजार कोसळणार आहे आणि दुसरा म्हणतो लवकरच भरभराट येणार आहे. हुशार असाल, तर दोघांचंही ऐका. मन खुलं ठेवा; कारण दोघांचेही मुद्दे योग्य असतात. दुर्दैवानं बहुसंख्य माणसं भित्र्या सशांचंच ऐकतात.

माझे खूप जवळचे मित्र गुंतवणूक किंवा एखाद्या सौद्याविषयी माझ्याशी बोलतात. काही वर्षांपूर्वी माझा एक मित्र त्यानं सहा टक्के व्याज देणाऱ्या 'सर्टिफिकेट ऑफ डिपॉझिट'मध्ये कशी गुंतवणूक केली, हे मला सांगत आला. तो खूप खूष होता. मग मी त्याला माहिती दिली, की सरकार मला १६ टक्के व्याज देतं आहे. दुसऱ्याच दिवशी त्यानं मला माझी गुंतवणूक कशी धोकादायक आहे, हे सांगणारा एक लेखच पाठवला. गेली कित्येक वर्षं मला १६ टक्के व्याज मिळतं आणि त्याला ६ टक्के.

पैसे मिळवून आपली सांपत्तिक स्थिती मजबूत करण्यासाठी कराव्या लागणाऱ्या अनेक गोष्टींपैकी सर्वांत कठीण गोष्ट कोणती? तर तुम्ही कायम वास्तवात राहायला शिका

आणि स्वत:शी प्रामाणिक राहा. सारेजण जे करतात, ते न करण्याची आणि त्याबद्दल लोकांना तोंड देण्याचीही तुमची तयारी असायला हवी. शेअर बाजाराशी असा जमाव बऱ्याच उशिरा येतो आणि त्यामुळे त्याची कत्तल होते. पहिल्या पानावर एखादा मोठा सौदा झालेला असला, तर त्यात शिरायला बहुतेकदा खूपच उशीर झालेला असतो. कायम नव्या सौद्याच्या शोधात राहा. आपण सर्फर (अरुंद फळीवर उभं राहून लाटांवर खेळणं) असू, तर दुसऱ्या लाटेची वाट पाहातो. जे गडबड करून लाट उशिरा पकडतात, ते बाजूला सारले जातात.

चलाख गुंतवणूकदार वेळ निवडत नाहीत. एखादी लाट चुकली, तर ते पुढच्या लाटेचा शोध घेतात. बहुसंख्य गुंतवणुकदारांना हे खूप अवघड जातं; कारण जे लोकप्रिय नाही ते खरेदी करताना त्यांना खूप घाबरायला होतं. भित्रे गुंतवणूकदार मेंढरांसारखे असतात. ते कायम जमावाबरोबर जातात किंवा त्यांची हाव त्यांना ते करायला लावते. याउलट हुशार गुंतवणूकदार अधिक फायदा मिळवून त्यांच्या खूप पुढे गेलेले असतात. जाणकार गुंतवणूकदार एखादी गुंतवणूक लोकप्रिय नसतानाच विकत घेतात. त्यांना हे पक्कं माहीत असतं, की खरेदी केल्याशिवाय फायदा मिळणंच शक्य नाही. मुळात फायदा हा खरेदी करण्यात आहे, विक्रीमध्ये नाही. त्यामुळे ते चिकाटीनं कोणतीही तक्रार न करता वाट पाहातात. ते वेळ ठरवत नाहीत. सर्फरप्रमाणे ते योग्य लाट शोधतात आणि त्यावर झेपावण्यासाठी तयार राहातात.

हे सारे 'आतील व्यवहार' आहेत. त्यातही कायदेशीर आणि बेकायदेशीर हे दोन्ही प्रकार आहेत. मुद्दा एवढाच आहे, की तुम्ही या आतल्या गोटाच्या किती जवळ किंवा दूर आहात हा. तुम्हाला आतल्या गोटात असलेले श्रीमंत मित्र हवे असतात; कारण पैसे तिथंच मिळतात. तुम्हाला पुढे येणाऱ्या भरभराटीबद्दल किंवा शक्यतांबद्दल ऐकायचं असेल, तर या केंद्रस्थानाच्या शक्य तेवढ्या जवळ जा आणि बाहेर या. यासाठी बेकायदेशीर रस्ते चोखाळा असं मी म्हणत नाही; पण तुम्हाला जेवढ्या लवकर हे समजेल, तेवढ्या लवकर कमी जोखमीत जास्त फायदा मिळवण्याची संधी मिळेल. यासाठी मित्र असतात आणि तीदेखील आर्थिक बुद्धिमत्ताच असते.

४. सूत्रावर प्राविण्य मिळवा आणि नवं शिका : थोडक्यात सांगायचं, तर हे जलद गतीनं शिकण्याचं सामर्थ्य आहे. बेकरीवाल्याचंच उदाहरण घ्या. त्यांच्या डोक्यात कृती आली, की तो लगेच करून पाहातो. पैसे मिळवण्याबाबतही हेच उदाहरण लागू होतं. म्हणूनच पैशाला 'डोव' असंही म्हणतात.

आपल्यापैकी बहुतेक सगळ्यांनीच 'तुम्ही जे खाता, तसेच असता' हा वाक्प्रचार ऐकला असेल. मी त्यात थोडा बदल करून म्हणेन, 'तुम्ही ज्याचा अभ्यास करता, तेच होता.' दुसऱ्या शब्दांत सांगायचं, तर तुम्ही कशाचा अभ्यास करता आणि काय शिकता याची काळजी घ्या. यामागे कारण आहे. आपलं मन इतकं शक्तीशाली आहे, की आपण जे काही डोक्यात भरतो, तसेच होत जातो. उदाहरणच द्यायचं, तर तुम्ही जर स्वयंपाक करण्याविषयी शिकत असाल, तर स्वयंपाकी व्हाल. तुम्हाला स्वयंपाकी व्हायचं नसेल, तर

तुम्ही दुसरं काहीतरी शिकणं गरजेचं आहे. शाळेचे शिक्षक पाहा. तुम्ही त्याविषयी शिकलात, तर शिक्षकच व्हाल. म्हणूनच जे काही शिकायचं आहे, त्याची निवड विचारपूर्वक करा.

जेव्हा जेव्हा पैशांचा विषय निघतो, तेव्हा सर्वसामान्य लोक एकच सूत्र सांगतात. ते त्यांनी शाळेपासून घोकलेलं असतं. ते म्हणजे, 'पैसे मिळवण्यासाठी भरपूर काम करा.' दररोज लक्षावधी लोक उठतात, कामाला जातात, पैसे मिळवतात, बिलं भरतात, काही म्युच्युअल फंड विकत घेतात, संध्याकाळी घरी येतात, रात्री झोपतात आणि सकाळी उठून पुन्हा कामाला जातात. जगभर प्रामुख्यानं हेच सूत्र वापरलं जातं. त्यांच्यासाठी हेच मूळ सूत्र किंवा कृती आहे.

तुम्ही जे करत आहात त्याचा कंटाळा आला असेल किंवा पुरेसे पैसे मिळत नसतील, तर सूत्र बदला. तसं केलं, तरच पैसे मिळतात.

मी २६ वर्षांचा असताना एका शनिवार–रविवारी भरणाऱ्या वर्गाला गेलो होतो. तिथं आम्हाला गहाण असलेल्या मालमत्ता कशा विकत घ्यायच्या हे शिकवलं होतं. तिथं मी एक सूत्र शिकलो. आता पुढची पायरी होती, शिकलेलं कृतीत आणण्याची. त्यासाठी स्वत:ला एकप्रकारची शिस्त लावावी लागते आणि बहुसंख्य इथंच थांबतात. झेरॉक्समध्ये काम करताना मिळालेल्या फावल्या वेळात मी गहाण असलेल्या मालमत्ता विकत घेत होतो. त्यातून या कलेचा अभ्यास करत होतो. त्यावर प्रभुत्व मिळवत होतो. ते सूत्र वापरून मी लक्षावधी डॉलर्स कमावले आहेत. आज मात्र ही प्रक्रिया खूप हळूहळू होणारी आहे आणि या व्यवहारांतही अनेकांनी शिरकाव केला आहे.

या सूत्रावर प्रभुत्व मिळवल्यानंतर मी इतर सूत्रांचा शोध घेऊ लागलो. अनेक वर्गात मला थेट माहिती मिळालेलीही नाही. तरीदेखील तिथंही इतर काही गोष्टी शिकायला मिळाल्याच.

मी फक्त ठोक मालाच्या व्यापाऱ्यांसाठी आयोजित केलेल्या वर्गाला उपस्थित होतो, कमॉडिटीमध्ये व्यवहार करणाऱ्यांसाठीच्या वर्गालाही गेलो. मी अणुपदार्थविज्ञान आणि अवकाश शास्त्रात डॉक्टरेट मिळवलेल्यांच्या वर्गालाही गेलो आहे. अर्थात तिथं मी त्यांच्या गटापासून लांबच होतो, तरीदेखील काहीतरी पदरी पडलंच. या साऱ्या शिक्षणानंतर माझी शेअर्स आणि रिअल इस्टेटमधील गुंतवणूक अधिक अर्थपूर्ण आणि किफायतशीर झाली.

बहुतेक कनिष्ठ महाविद्यालयात आणि महाविद्यालयांत फायनान्शिअल प्लॅनिंग आणि परंपरागत गुंतवणुकीची खरेदी याविषयीचे वर्ग घेतले जातात. शिकण्याचा आरंभ करण्यासाठी हीदेखील चांगली ठिकाणं आहेत.

मी नेहमीच वेगवान सूत्रांच्या शोधात असतो. त्यामुळे मी योग्य रीतीनं, नियमितपणे एका दिवसात जेवढे कमावतो, तेवढेच असंख्य लोक आयुष्यभरात मिळवतात.

आता दुसरी बाजू. आजच्या खूप वेगानं बदलणाऱ्या जगात तुमच्याजवळची माहिती जमेला धरली जात नाही; कारण तोपर्यंत ती जुनी झालेली असते. तुम्ही किती वेगानं शिकता हे महत्त्वाचं. ते कौशल्य अमोल आहे. वेगवान सूत्र शोधणं, त्याची कृती शोधणं आणि त्यातून पैसे मिळवणं हेही अमोल आहे. पैसे मिळवण्यासाठी खूप मेहनत करावी

लागते, हे सूत्र आदिमानवाचं आहे!

५. प्रथम स्वत:ला पैसे द्या : याचाच दुसरा अर्थ आहे स्वयंशिस्त. हे स्वयंशिस्तीचंच सामर्थ्य आहे. तुम्ही जर स्वत:वर ताबा मिळवू शकत नसाल, तर श्रीमंत होण्याचा प्रयत्न करू नका. त्याऐवजी धार्मिक संघटना किंवा लष्करात दाखल व्हा. तिथं तुम्हाला हे शिकता येईल. पैसे गुंतवावेत, पैसे मिळवावेत आणि पैसे उधळावेत याला काहीच अर्थ नाही. बहुतेक सारे लॉटरी विजेते लक्षावधी मिळवल्यानंतर काही काळात कफल्लक होतात ते या स्वयंशिस्तीच्या अभावामुळेच. पगार वाढला, की गाडी घेतात किंवा कुठेतरी सहलीला जातात, तेही स्वयंशिस्तीच्या अभावामुळेच.

दहा पायऱ्यांपैकी सर्वांत महत्त्वाची पायरी कोणती, हे सांगणं खरंच अवघड आहे; पण ही पायरी जर तुमच्या स्वभावाचाच एक भाग नसेल, तर ती शिकण्यासाठीही खूप अवघड आहे. मी असंही सांगण्याचं धाडस करेन, की स्वयंशिस्त ही गरीब आणि श्रीमंत यांच्यातला फरक सांगणारी फार महत्त्वाची किंबहुना पहिल्या क्रमांकाची गोष्ट आहे.

साध्या शब्दात सांगायचं, तर आर्थिक दबाव आल्यानंतर जे स्वत:ला खूप हीनदीन समजू लागतात किंवा दबाव सहन करण्याची ज्यांची क्षमता खूपच कमी आहे ते कधीच श्रीमंत होऊ शकत नाहीत. मी तशी खात्री देऊ शकतो. 'जग तुम्हाला सतत ढकलत असतं,' हा धडा श्रीमंत डॅडनं गिरवूनच घेतला होता. तो लक्षात घ्यायला हवा. जग लोकांना ढकलत असतं; कारण इतर छळणारे असतात म्हणून नाही, तर छळून घेणाऱ्यांत संयम आणि स्वयंशिस्तीचा अभाव असतो म्हणून. ज्यांच्यामध्ये शिस्त आणि धैर्य नसतं, ते इतरांकडून पराजीत होतात.

नवीन उद्योग सुरू करणाऱ्यांसाठीही मी वर्ग घेतो. त्या वर्गात मी त्यांना कायम सांगतो, की तुम्ही तुमच्या मालावर किंवा सेवेवर लक्ष केंद्रीत करू नका. त्याऐवजी व्यवस्थापन कौशल्य विकसित करण्यावर भर द्या. स्वत:चा उद्योग सुरू करण्यासाठी तीन प्रकारच्या व्यवस्थापन कौशल्यांची आवश्यकता असते.

१. कॅशफ्लोचं व्यवस्थापन
२. मनुष्यबळाचं व्यवस्थापन
३. वैयक्तिक वेळेचं व्यवस्थापन

मी तर असंही सांगेन, की या तीन गोष्टी ताब्यात ठेवण्यासाठी जी कौशल्यं लागतात, ती फक्त नवीन उद्योग सुरू करण्यासाठीच उपयुक्त आहेत असं नाही, तर कोणत्याही गोष्टीसाठी उपयुक्त ठरतात.

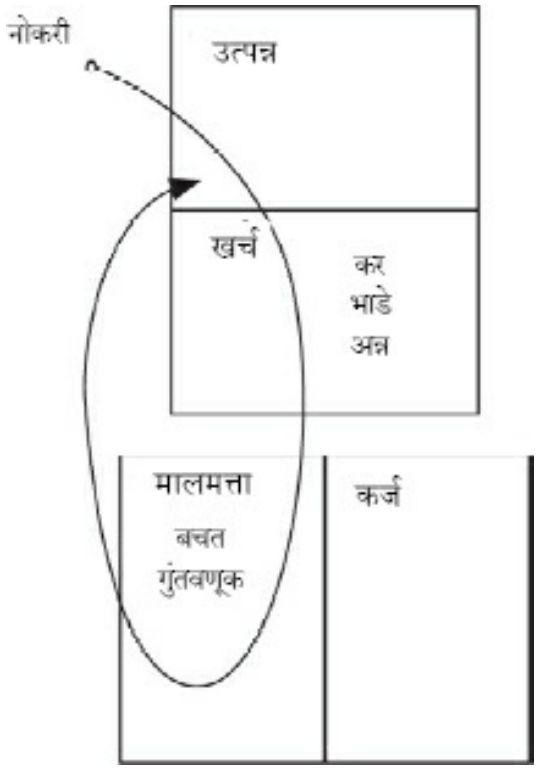
तुम्ही वैयक्तिक आयुष्य जगता आणि कुटुंबाचा, व्यवसायाचा, धर्मदाय संस्थेचा, शहराचा किंवा देशाचा भाग म्हणून जगता. या साऱ्या ठिकाणी वर सांगितलेल्या तीनही गोष्टी महत्त्वाच्या ठरतात. यातील प्रत्येक कौशल्य स्वयंशिस्तीनं वाढत जातं. प्रथम

स्वत:ला पैसे द्या, हे वाक्य मी या दृष्टीनं खूप महत्त्वाचं मानतो.

'प्रथम स्वत:ला पैसे द्या,' हे विधान जॉर्ज क्लेसॉन यांच्या 'द रिचेस्ट मॅन इन बॅबिलॉन' या पुस्तकातून घेतलं आहे. आजपर्यंत या पुस्तकाच्या लाखो प्रती विकल्या गेल्या आहेत. त्या अर्थानं हे विधान लाखो लोकांनी वाचलेलं आहे. प्रत्यक्षात मात्र फार थोडे जण ही लाखमोलाची गोष्ट आचरणात आणतात. मी असंही सांगितलं होतं, की अर्थसाक्षरतेमुळे आकडे वाचता येतात आणि त्यामुळे वास्तव चित्र समोर येतं. प्रथम स्वत:ला पैसे द्या, असं म्हणणाऱ्या व्यक्ती ते प्रत्यक्षात आणतात का, हे मी त्यांचं इन्कम स्टेटमेंट आणि आर्थिक ताळेबंद पाहून सहज सांगू शकतो.

खाली दिलेल्या चित्रातून आपण स्वत:ला आधी पैसे देणाऱ्यांच्या इन्कम स्टेटमेंट आणि स्वत:ला आधी पैसे न देणाऱ्यांचं इन्कम स्टेटमेंट यांची तुलना करू या.

स्वत:ला प्रथम पैसे देणारे लोक

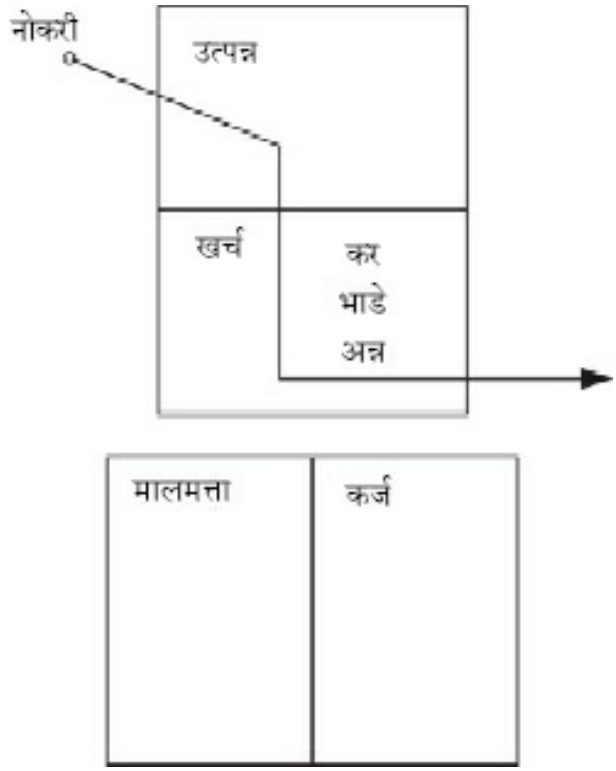


या आकृतींचा अभ्यास करा आणि त्यात काही फरक दिसतो आहे का, हे शोधा. याचा संबंध कॅश फ्लो समजून घेण्याशीही आहे. तोही घ्यायला हवा; कारण तेच खरं चित्र उभं करतं. बरेच जण आकड्यांकडे पाहातात; पण त्यांना त्यामागचा अर्थ समजत नाही. तुम्हाला कॅश फ्लोचं सामर्थ्य खरंच समजलं, तर पुढच्या चित्रातमध्ये काय गडबड आहे तेही लक्षात येईल. आपल्या एकूण लोकसंख्येच्या ९० टक्के लोकसंख्या ही फक्त आयुष्यभर कष्ट करते आणि जेव्हा त्यांची गात्रं थकतात, काम करणं अशक्य होतं, तेव्हा ते सरकारी मदतीची वाट पाहात राहातात.

तुम्ही हे पाहू शकता का? आधीच्या आकृतीत स्वत:ला आधी पैसे देणाऱ्या व्यक्तीचं

प्रतिबिंब आहे. या निर्णयानंतरचे परिणाम त्यातून दिसतात. मी स्वत:च्या बिलांचे पैसे आधी देणाऱ्या सगळ्या 'जबाबदार' लोकांचा कॅश फ्लोही वाचू शकतो. मी असं म्हणत नाही, की तुम्ही बेजबाबदार व्हा आणि बिलांचे पैसे बुडवा. मी एवढंच सांगू पाहातो आहे, की पुस्तकात जे सांगितलं आहे ते करा. आधी स्वत:ला पैसे द्या. ते केल्यानंतर घडणाऱ्या घटना या आकृतीतून दिसतात. यानंतरची आकृती त्याच्या विरुद्ध चित्र दाखवते.

इतर सर्वांना आधी पैसे देणारे लोक –सहसा हाती काहीच उरत नाही.



मी आणि माझी पत्नी तसे व्यावसायिक आहोत. आमचे अकाउंटंट्स, बँकर आणि संबंधित असलेल्या प्रत्येकाला 'स्वत:ला आधी पैसे द्या,' ही गोष्ट कशी समजावून सांगायची, हा मोठाच प्रश्न आमच्यासमोर होता. त्याचं कारण तेच आहे. आर्थिक क्षेत्रातले हे सारे व्यावसायिक पैंशाबाबत सर्वसामान्यांप्रमाणेच वागतात. ते स्वत:ला सगळ्यात शेवटी पैसे देतात.

माझ्याही आयुष्यात असे काही महिने आले होते, की त्यावेळी माझा कॅश फ्लो बिलांपेक्षा कमी होता. त्यावेळीही मी सर्वांत आधी स्वत:ला पैसे दिले. माझे अकाउंटंट आणि सल्लागार तसं न करण्याबाबत परोपरीनं सांगत होते. 'ते तुमच्या मागे लागतील,' 'आयकरवाले तुम्हाला तुरुंगात टाकतील,' 'तुझी पत जाईल,' 'तुझी वीज तोडतील,' अशी कारणंही सांगून झाली; पण मी स्वत:चंच ऐकलं आणि स्वत:ला पैसे दिले.

तुम्ही याचं कारण विचाराल. याचं कारण 'दि रिचेस्ट मॅन इन बॅबिलॉन'मध्येच आहे. हे आहे स्वयंशिस्तीचं आणि अविचल धैर्याचं सामर्थ्य. मी काम सुरू केल्यानंतर पहिल्याच महिन्यात श्रीमंत डॅडनं हा धडा दिला होता. जगानं आपल्याला ढकलण्याची परवानगी

आपल्यापैकी बहुसंख्य देऊन टाकतात. महिन्याच्या पहिल्या तारखेला बिलं वसूली करणारा येतो आणि म्हणतो, 'पैसे द्या, नाहीतर...' मग त्याला पैसे दिले जातात. स्वत:ला क्रमांक मागे जातो. विक्री करणारा कारकून म्हणतो 'तुमचे चार्ज कार्ड वापरा. तुमचा रिअल इस्टेट एजंट सांगतो, 'हे करून टाका. सरकार तुम्हाला टॅक्सची वजावट देईल.' आणि तुम्ही तसंच करू लागता. प्रवाहाच्या विरुद्ध जाणं आणि श्रीमंत होणं यासाठी धैर्य लागतं आणि हे पुस्तक त्याविषयीच बोलतं. आपल्यापैकी कोणीच तसं दुर्बळ नसतं; पण पैशांचा विषय निघाला, की बहुतेक सारे चार पावलं मागे जातात.

तुम्ही बेजबाबदार व्हा, असं मी कधीच सांगणार नाही. मी स्वत:ला आधी पैसे देत असल्यामुळे माझ्यावर क्रेडिट कार्डचं कर्ज नाही. माझं उत्पन्न कमीत कमी ठेवल्यामुळे सरकारला फार पैसे द्यावे लागत नाहीत. तुमच्यापैकी ज्या कोणी माझा 'सिक्रेट्स ऑफ द रिच' हा व्हिडिओ पाहिला असेल, त्यांच्या हे लक्षात येईल, नेवाडामधील कॉर्पोरेशनच्या माध्यमातून मी माझा मालमत्तेचा रकाना सांभाळतो आणि माझं उत्पन्न तिथूनच येतं. मी जर पैशांसाठी काम केलं, तर मिळणारे पैसे सरकार काढून घेतं.

मी माझी सारी देणी सगळ्यात शेवटी देत असलो, तरी पैशांबाबत धोरणी असल्यामुळे माझ्यावर कठीण आर्थिक परिस्थिती ओढवत नाही. आणखी एक धक्कादायक वस्तुस्थिती सांगतो. माझ्या डोक्यावर सर्वसामान्य लोकांपेक्षा जास्त कर्ज आहे; पण मी त्याची काळजी करत नाही. इतर माणसंच माझं कर्ज फेडत असतात. ते माझे भाडेकरू आहेत. तुम्ही कर्ज काढू नका, हा स्वत:ला आधी पैसे देण्यामागचा पहिला नियम आहे. मी बिलं सर्वांत शेवटी भरत असलो, तरी त्यातही अशी पद्धत ठेवली आहे, की ती कायम किरकोळच असतात.

माझ्याकडे पैसे कमी असले, तरीदेखील मी स्वत:लाच पहिल्यांदा पैसे देतो. सरकार आणि इतर घेणेकऱ्यांना ओरडू देतो. त्यांनी कडक धोरण स्वीकारलेलंही मला आवडतं. ते तसे झाले, की मला बाहेर जाऊन अधिक पैसा मिळवण्याची प्रेरणा मिळते. म्हणूनच मी सर्वांत आधी स्वत:ला पैसे देतो, ते गुंतवतो आणि त्यांना आरडाओरडा करू देतो. मी त्यांना कोणत्याही पद्धतीनं आणि मला हवं तेव्हा पैसे देतो. तरीदेखील माझी आणि माझ्या पत्नीची बाजारातील पत उत्तमच आहे. आम्ही दबावाला बळी पडत नाही आणि उगाचच कर्ज घेण्यासाठी आमची बचत खर्ची पाडत नाही. शेअर्सही विकत नाही, तर उत्तर असं आहे :

१. तुम्हालाच फेडावं लागेल, अशा मोठ्या कर्जाच्या विळख्यात सापडूच नका. खर्च कमी ठेवा. तुमच्या मालमत्ता मजबूत ठेवा. नंतरच मोठं घर किंवा छानशी गाडी घ्या. रॅटरेसमध्ये अडकून पडणं यात काही बुध्दिकौशल्य नाही.

२. जेव्हा जेव्हा पैसे कमी पडतात, तेव्हा बचतीला आणि गुंतवणुकीला अजिबात हात लावू नका. तुमच्यावरचा दबाव वाढू द्या. त्या दबावाचा वापर तुमच्यातील आर्थिक बुद्धिमत्तेला पैसे मिळवण्याच्या वाटा शोधण्यासाठी व्हायला हवा. त्या वाटा शोधा आणि त्यातूनच बिलांचे पैसे अदा करा. त्यातून तुमचं अधिक पैसे मिळवण्याचं नैपुण्य वाढेल आणि त्यासोबत आर्थिक बुद्धिमत्तादेखील.

मीदेखील अनेकदा आर्थिक अडचणींत सापडलो आहे. त्यावेळीही मी माझ्या

मालमत्तेचं रक्षण केलं आणि त्यासोबत पैसा कमावण्याचे मार्गही शोधले. अडचणीच्या वेळी माझे अकाउंटंट गडबडून जायचे. माझ्या मालमत्तांकडे धाव घ्यायचे; पण मी त्यांना ते करू द्यायचो नाही. माझ्या मालमत्तेचा बुरुज मीच लढवला आणि जिंकलोदेखील.

गरीब लोकांच्या सवयीदेखील हलक्या असतात. सर्वत्र आढळणारी वाईट सवय म्हणजे बचतीला हात घालणं. बचतीचा उपयोग अधिक पैसे मिळवण्यासाठी करायचा असतो, बिलांचे पैसे देण्यासाठी नाही, याची जाण श्रीमंतांना असते. मला हे समजतंय, की या गोष्टी तुम्हाला कठीण वाटतील; पण तुम्ही तसे वागला नाहीत, तर जग तुम्हाला ढकलतच राहील.

तुम्हाला आर्थिक दबाव आवडत नसेल, तर तुमच्यासाठी काम करणारं एखादं सूत्र शोधून काढा. खर्चात कपात करा, पैसे बँकेत ठेवा, आयकर भरा, सुरक्षित म्युच्युअल फंड विकत घ्या, हे एक चांगलं सूत्र आहे. फक्त ते स्वत:ला आधी पैसे द्या, या नियमाच्या विरुद्ध जातं.

हा नियम स्वार्थत्याग किंवा पैशांचा मोजका उपयोग करण्यालाही प्रोत्साहन देत नाही. याचा अर्थ असा नाही, की स्वत:ला पैसे द्या आणि उपाशी राहा. जीवन हे उपभोगण्यासाठी असतं. आर्थिक बुद्धिमत्तेचा वापर केला, तर जीवनातील सगळ्या चांगल्या गोष्टी मिळतील. तुम्ही श्रीमंत व्हा आणि चांगल्या जीवनाचा अजिबात त्याग न करता बिलांचे पैसे द्या. तीच आर्थिक बुद्धिमत्ता आहे.

६. ब्रोकर्सना चांगले पैसे द्या : चांगल्या सल्ल्याचं सामर्थ्य : याचाच अर्थ होतो चांगला उपदेश कामाचा असतो. त्याचंही एक सामर्थ्य असतं. आजकाल बरेच लोक 'डिस्काउंट ब्रोकर' असल्याचा दावा करताना दिसतात. मला ते पटत नाही. श्रीमंत डॅडनं मला याउलट दिशा दिली होती. आपल्यासाठी काम करणाऱ्या व्यावसायिकांना चांगलेच पैसे देण्यावर त्यांचा विश्वास होता. आज माझ्याकडे महागडे वकील, अकाउंटंट, रिअल इस्टेट ब्रोकर्स आणि शेअर ब्रोकर्स आहेत. का? कारण ही मंडळी जेवढी व्यावसायिक असतात, तेवढेच तुम्हालाही जास्त पैसे कमावता येतात. ते जेवढे जास्त पैसे मिळवतात, तेवढेच मीही अधिक पैसे मिळवतो.

आपण माहितीच्या युगात ु राहात आहोत. माहिती अमूल्य आहे. चांगल्या ब्रोकरनं तुम्हाला त्याच्याकडची उत्तम माहिती द्यायला हवी आणि तुम्हाला प्रशिक्षित करण्यासाठीही वेळ काढायला हवा. माझे ब्रोकर्स या दोन्ही गोष्टी माझ्यासाठी आनंदानं करतात. माझ्याकडे अगदी कमी पैसे असतानाही काही ब्रोकर्सनं मला या सेवा दिल्या. त्यामुळे मी आजही त्यांच्यासोबत आहे. ब्रोकरनं दिलेल्या माहितीच्या आधारे मी उत्तम पैसा कमावतो. त्या तुलनेत मी देत असलेलं कमिशन अगदीच कमी असतं. माझे रिअल इस्टेट ब्रोकर्स आणि शेअर ब्रोकर्स खूप पैसे मिळवतात आणि ते मला आवडतं; कारण याचाच अर्थ मला त्यापेक्षा कितीतरी पटीनं जास्त पैसे मिळालेले असतात.

चांगला ब्रोकर आपल्याला पैसे मिळवून देतो आणि पैसेही वाचवतो. एकदा मी एक जागा नऊ हजार डॉलर्सला घेतली आणि लगेचच २५ हजार डॉलर्सला विकली. मिळालेल्या फायद्यातून मी पोर्शे क्विकर ही कार घेऊ शकलो. हे सारं कमीत कमी वेळात झालं. त्याला कारणीभूत होता ब्रोकर.

ब्रोकर म्हणजे बाजारात असलेली तुमची ज्ञानेंद्रियं. ते तुमचे डोळे आणि कान असतात; कारण ते कायम तिथं असतात. त्यामुळे तुम्हाला दरवेळी प्रत्येक ठिकाणी हजर राहाण्याची गरज नसते. त्यामुळे मी स्वत:साठी मोकळा वेळ काढू शकतो. गोल्फ खेळू शकतो. जे लोक स्वत:चं घर स्वत:च विकण्याचा आग्रह धरतात, ते वेळेला किंमत देत नाहीत. एखाद्याला थोडेसे पैसे देऊन माझा मौल्यवान वेळ वाचत असेल, तर मी तो वाचवू नये? तो वेळ मी माझ्या कुटुंबाला देऊ शकतो.

मला एक गंमतही नेहमी आढळते. बहुतेक गरीब किंवा मध्यमवर्गीय माणसं रेस्टॉरंटमध्ये जेवल्यानंतर वेटरला बिलाच्या १५ ते २० टक्के टीप देतात. त्यानं अगदी वाईट सेवा दिली असली, तरीदेखील ते एवढी टिप देतात. याउलट ब्रोकरनं तीन ते सात टक्के कमिशन मागितलं, की ते कटकट करायला लागतात. लोकांना खर्चाच्या रकान्यातून टिप द्यायला आणि मालमत्तेच्या रकान्याबाबत कठोर राहायला आवडतं. ही आर्थिक बुद्धिमत्ता खचितच नाही.

सगळेच ब्रोकर्स काही समान दर्जाचे नसतात. दुर्दैवानं त्यातले बरेचसे फक्त विक्रेते असतात. मी तर असंही म्हणेन, की रिअल इस्टेटमधील ब्रोकर्स सर्वांत वाईट असतात. ते फक्त विकत राहातात. त्यांची स्वत:ची मालमत्ता नसतेच आणि असलीच तर अगदी कमी असते. घरं विकणारे ब्रोकर्स आणि शेअर ब्रोकर्समध्ये खूप फरक असतो. हेही खरंच आहे, की शेअर्स, बाँड्स, म्युच्युअल फंड्स आणि विमा यांचे ब्रोकर्स स्वत:ला फायनान्शिअल प्लॅनर म्हणवतात. हे परिकथेतील राजकुमाराला शोधण्यासाठी दिसणाऱ्या प्रत्येक बेडकाचं चुंबन घेण्यासारखंच आहे. एक जुना वाक्प्रचार आहे, 'ज्ञानकोष विकणाऱ्याला तुला त्याची गरज आहे का,' हे विचारू नये.

मी जेव्हा एखाद्या पगारी व्यावसायिकाची मुलाखत घेतो, तेव्हा आधी त्याच्याकडे स्वत:ची मालमत्ता किंवा शेअर्स किती आहेत हे जाणून घेतो. ते किती टक्के कर भरतात, हेही माझ्यासाठी महत्त्वाचं आहे. हा नियम टॅक्सचं काम पाहाणारा वकील आणि अकाउंटंट यांनाही लागू आहे. माझ्याकडची एक अकाउंटंट स्वत:चा व्यवसायही सांभाळते. अकाउंटंट हा तिचा व्यवसाय आहे, तर रिअल इस्टेट हा उद्योग. माझ्याकडे अजिबात मालमत्ता नसणाराही एक अकाउंटंट होता. शेवटी आम्ही त्याला बदललं; कारण आम्हाला एकाच व्यवसायात असणाऱ्या माणसांमध्ये अजिबात रस नाही.

तुमच्याबद्दल आपुलकी वाटणारा ब्रोकर शोधा. अनेक ब्रोकर्स तुम्हाला प्रशिक्षित करण्यासाठी वेळ देतील आणि ती तुम्ही शोधलेली चांगली मालमत्ता असेल. तुम्ही प्रामाणिक राहिलात, तर तेही तुमच्याशी प्रामाणिकच राहातील. तुम्ही त्यांना कमी कमिशन देणार असाल किंवा तुमच्यामुळे त्यांचा व्यवसाय चांगला होणार नसेल, तर त्यांनी तुमच्यासोबत का राहावं?

मी पूर्वी म्हटल्याप्रमाणे मनुष्यबळाचं व्यवस्थापन हेदेखील एक व्यवस्थापकीय

कौशल्यच आहे. बरेच जण फक्त मनुष्यबळाचं व्यवस्थापन करतात. त्यातलं सामर्थ्य त्यांच्या लक्षात येत नाही आणि ही एक कला आहे, हेही त्यांना उमजत नाही. ते फक्त स्वत:ला हाताखालच्या लोकांपेक्षा जास्त हुशार समजू लागतात. मधल्या फळीतील अनेक व्यवस्थापक तिथंच राहातात. त्यांना बढती मिळत नाही; कारण त्यांना हाताखाली असलेल्यांकडून कसं काम करून घ्यायचं हे माहीत असतं. माहीत नसतं, ते स्वत:बरोबर काम करणाऱ्यांसोबत कसं वागायचं. तांत्रिक गोष्टींमध्ये तुमच्यापेक्षा हुशार माणसं असतील, तर त्यांचं व्यवस्थापन करणं हे खरं कौशल्य आहे. त्यांना नेहमी चांगले पैसे द्यावेत. त्यामुळेच कंपन्यांमध्ये व्यवस्थापकीय मंडळ आणि संचालक असतात. तसे तुमच्याकडेही असायला हवेत. हीदेखील आर्थिक बुद्धीमत्ताच आहे.

७. **'इंडियन दाता' व्हा :** हे काहीही न देता घेण्याचं सामर्थ्य आहे. ही एक गोष्ट आहे. जेव्हा गोरे वसाहतवादी अमेरिकेत आले, तेव्हा काही अमेरिकन इंडियन्समधला प्रघात पाहून त्यांना आश्चर्य वाटलं. एखाद्या गोऱ्याला थंडी वाजत असेल, तर एखादा इंडियन त्याला आपल्या जवळचं ब्लँकेट द्यायचा. काम झाल्यावर ते परतही मागायचा. सुरुवातीला गोऱ्याला वाटायचं, की त्यांनी दिलेली ही भेट आहे. भेट परत मागितल्यावर त्याला विचित्र वाटायचं आणि तो ब्लँकेट परत देत नाही हे पाहून इंडियनही अस्वस्थ व्हायचे. यातूनच 'इंडियन दाता' ही संज्ञा प्रचलित झाली. हा साधा सांस्कृतिक गैरसमज होता.

मालमत्तेच्या रकान्याचा विचार करताना 'इंडियन दाता' असणं आवश्यक आहे. उच्च दर्जाच्या गुंतवणूकदाराचा पहिला प्रश्न असतो, 'माझे पैसे कधी परत मिळतील?' त्यासोबत इतर कोणत्या गोष्टी किंवा फायदे मिळणार आहेत, जास्तीचे किती पैसे मिळतील, ही माहितीही त्यांना हवी असते. म्हणूनच आरओआय (रिटर्न ऑफ अँड ऑन इन्व्हेस्टमेंट –गुंतवणुकीवरील मोबदला आणि तिची परतफेड) महत्त्वाची आहे.

उदाहरणच देतो. मी जिथं राहातो, त्यापासून जवळच मला एक छोटी इमारत दिसली. त्या मालकाला ती जबरदस्तीनंच विकावी लागत होती. बँकेला ६० हजार डॉलर्स हवे होते. मी लिलावात पाच हजार डॉलर्स दिले. ते त्यांनी स्वीकारले; कारण मी सोबत ५० हजार डॉलर्सचा कॅशिअर चेक जोडला होता. त्यांच्या हे लक्षात आलं, की मी हा व्यवहार गांभीर्यानं करतो आहे. बहुतेक गुंतवणूकदारांचा एवढी मोठी रोख रक्कम बांधून ठेवण्यावर आक्षेप असेल. त्यावर कर्ज घेणं त्यांना योग्य वाटेल; पण माझ्या दृष्टीनं ते योग्य नाही. आता त्या इमारतीतील घरं माझी गुंतवणूक कंपनी भाड्यानं देते. हिवाळ्याचे चार महिने मला प्रत्येक सदनिकेमागे मासिक २,५०० डॉलर्स भाडं मिळतं. इतर ऋतूंत हे भाडं मासिक एक हजार डॉलर्स असतं. माझे पैसे तीन वर्षांत परत मिळाले. आता ती मालमत्ता माझ्या मालकीची आहे आणि मला त्यातून दरमहा पैसे मिळतात.

हे शेअर्सबाबतही करता येतं. माझा ब्रोकर मला बऱ्याचदा एखाद्या कंपनीत बऱ्यापैकी मोठी गुंतवणूक करायला सांगतो. ती कंपनी एखाद्या नवीन उत्पादनाची घोषणा करण्याच्या बेतात असते, जेणेकरून शेअर्सचा भाव वधारणार असतो. मी अशा

एखाद्या कंपनीचे शेअर्स वधारत असताना त्यात पैसे गुंतवतो. ही गुंतवणूक साधारण आठवडा ते महिनाभरासाठी असते. त्यानंतर मी गुंतवलेली रक्कम काढून घेतो आणि शेअर्सचा भाव किंवा बाजारपेठेची काळजी करणं थांबवतो; कारण माझे पैसे परत आलेले असतात. ते पैसे मी दुसऱ्या मालमत्तेत गुंतवतो. अशा पद्धतीने मी पैसे गुंतवतो आणि काढून घेतो. दुसऱ्या बाजूनं माझी मालमत्ता वाढतच असते आणि मुख्य म्हणजे त्यामध्ये माझे पैसे गुंतलेले नसतात.

मी अनेकदा पैसे गमावले आहेत, हेही सत्य आहे; पण जेवढे पैसे गमावण्याची ताकद आहे, तेवढ्याच पैशांत मी खेळतो. माझ्या सरासरी दहा गुंतवणुकीतील दोन किंवा तीन फायदा करून देतात, पाच ते सहा काहीच करत नाहीत आणि दोन–तीन मध्ये पैसे जातात. त्यावेळी जेवढे पैसे आत असतात, तीच माझी नुकसानीची मर्यादा असते.

ज्या माणसांना जोखीम घ्यायला आवडत नाही, ते त्यांचे पैसे बँकेत ठेवतात. अर्थात, शेवटी काहीच बचत नसण्यापेक्षा काहीतरी असणं केव्हाही चांगलं. फक्त गुंतवलेले पैसे परत मिळण्यासाठी खूप वेळ लागतो आणि बहुतेक ठिकाणी त्यासोबत इतर काहीच पदरी पडत नाही. पूर्वी ते टोस्टर वगैरे द्यायचे. आजकाल तेही फार कमी झालं आहे.

प्रत्येक गुंतवणुकीतून मला काहीतरी वर मिळालेलं आवडतं. काहीतरी फुकट हवं असतं. छोटी इमारत, छोटसं गोदाम, मोकळी जागा, एखादं घर, शेअर्स आणि मर्यादित जोखीम असं काहीही चालतं. या विषयालाच पूर्णपणे वाहून घेतलेली पुस्तकंही आहेत. त्याविषयी मी आतातरी सविस्तर चर्चा करणार नाही. मॅकडोनाल्डचे रे क्रॉक हॅम्बर्गरच्या फ्रँचायजीज विकत होते, ते काही त्यांना हॅम्बर्गर फार आवडत होते म्हणून नाही. त्यांना त्या फ्रँचायजीसोबत येणारी रिअल इस्टेट मोफत हवी होती म्हणून!

हुशार गुंतवणुकदारांनी गुंतवणुकीवर मिळणाऱ्या परताव्यापलिकडे जाऊन काही शोधायला हवं. पैसे परत मिळाल्यानंतर मालमत्ताही फुकट मिळायला हवी. ही आर्थिक बुद्धिमत्ता आहे.

८. मालमत्तांमुळे चैनीच्या वस्तू खरेदी करता येतात : हे आहे योग्य ठिकाणी मन एकाग्र करण्याचं सामर्थ्य. हो, या सामर्थ्यातूनच चैनीच्या वस्तू खरेदी करता येतात. माझ्या एका मित्राच्या मुलाला स्वत:च्याच खिशाला भोक पाडण्याची सवय लागली होती. तो सोळा वर्षांचा झाल्यानंतर त्याला कार हवी होती. सबब तीच, माझ्या सगळ्या मित्रांकडे कार आहेत. तो मुलगा डाऊन पेमेंटसाठी स्वत:ची बचत वापरणार होता. त्याचवेळी त्याचे वडील माझ्याकडे आले.

'तुला काय वाटतं? मी त्याला तसं करू द्यावं की इतर पालक करतात तसं करावं आणि त्याला कार घेऊन द्यावी?' त्यानं विचारलं.

'असं केलंस, तर काही काळासाठी तू मोकळा होशील; पण त्याच्या दीर्घकालीन परिणामाचा विचार कर. असं करून तू त्याला काय शिकवणार आहेस? त्याच्या या तीव्र इच्छेचा तू त्याच्याच शिक्षणासाठी काही उपयोग करणार आहेस की नाही?' मी उत्तर दिलं. त्यानंतर तो निघून गेला.

दोन महिन्यांनी मी त्याच्या घरी गेलो आणि विचारलं, 'तू त्याला नवीन कार घेतलीस का?'

'नाही. मी त्याला तीन हजार डॉलर्स दिले आणि त्याच्या कॉलेजच्या पैशांऐवजी वापरायला सांगितले.'

'वा! अगदी थोर विचार आहेत. मोठा दानशूरच आहेस तू...' मी थोडा वैतागलो.

'नाही. तसं नाही. ते पैसे दिले, तरी त्यात मी एक खोडा घातलाय. कार घेण्याची तीव्र इच्छा आणि त्या ऊर्जेचा उपयोग त्यानं काहीतरी नवं शिकण्यासाठी करावा, हा तुझाच सल्ला मी अमलात आणलाय.' त्यानं उत्तर दिलं.

'काय होता तो खोडा?'

'आम्ही तुझा कॅश फ्लोचा खेळ पुन्हा उघडला. तो खेळलो आणि पैशांचा योग्य वापर कसा करावा यावर बरीच चर्चा केली. मग मी त्याला वॉल स्ट्रीट जर्नलची वर्गणी आणि शेअर बाजारावरची काही पुस्तकंही दिली.'

'मग काय झालं?'

'मी त्याला सांगितलं, की हे तीन हजार डॉलर्स तुझेच आहेत; पण ते देऊन तू कार घेऊ शकत नाहीस. या पैशांचा उपयोग त्यानं शेअर्सच्या खरेदी–विक्रीसाठी करावा. स्वत:चा शेअर ब्रोकर शोधावा. त्यानं त्या तीन हजार डॉलर्सचे सहा हजार डॉलर्स केले, की तो त्या पैशातून म्हणजे तीन हजार डॉलर्समधून कार घेऊ शकेल. उरलेले तीन हजार त्याच्या कॉलेज फंडात जातील.'

'यातून काय साध्य झालं?'

'सुरुवातीलच्या व्यवहारात त्याचं नशीब जोरावर होतं. त्यानं पैसे कमावले आणि नंतरच्या काही दिवसांत गमावलेही. आज तो २००० नं खालीच आहे; पण त्याची त्याविषयीची आवड वाढली आहे. मी दिलेली सगळी पुस्तकं त्यानं वाचली आहेत. आताही तो आणखी पुस्तकं आणण्यासाठी ग्रंथालयातच गेलाय. वॉल स्ट्रीट जर्नल तो अधाशीपणानं वाचतो. इंडिकेटर पाहात असतो. सध्या एम टीव्हीऐवजी सीएनबीसी पाहातो. त्याच्याकडे आता फक्त एक हजार डॉलर्स राहिलेत. त्याची आवड आणि शिक्षण मात्र त्यापेक्षा कितीतरी पटीनं उंचावर पोहोचलंय. त्यानं सारे पैसे गमावले, तर अजून दोन वर्षं त्याला चालत जावं लागेल; पण त्याची त्याला काळजी वाटते आहे, असंही मला वाटत नाही. कार घेण्याची इच्छाही खूपच कमी झाली आहे. त्याला आता नवा खेळ मिळालाय आणि तो अधिक मौजेचा आहे.'

'त्यानं सारे पैसे गमावले, तर काय होईल?'

'तिथं पोहोचलो, की आम्ही ते ठरवू. आपल्या वयाचा झाल्यानंतर सारंकाही गमावण्यापेक्षा आता गमावलेलं काय वाईट आहे? उलट मला ते हवंच आहे. त्याला पैसे गमावणं म्हणजे काय, तेही समजू दे. त्याच्या शिक्षणावर खर्च केलेले हे तीन हजार डॉलर्स म्हणजे माझी सर्वोत्तम गुंतवणूक ठरेल. त्याला पैशांचं सामर्थ्य नव्यानं समजलं आहे. मला वाटतं, आता त्यानं खिशाला भोक पाडणं थांबवलं असेल.'

'प्रथम स्वत:ला पैसे द्या', हे सांगताना मी म्हटलं होतं, की जर स्वयंशिस्तीचं सामर्थ्य समजत नसेल, तशी शिस्त लावून घेता येत नसेल, तर श्रीमंत होण्याचा प्रयत्न न करणं

चांगलं. मालमत्तेच्या रकान्यातून कॅश फ्लो वाढवण्याची कार्यपद्धती चांगली वाटत असली, तरी पैशाला दिशा देण्याचं मानसिक धैर्य अतिशय कठीण असतं. आजच्या ग्राहकांच्या जगात, बाहेरील भुरळ पाडणाऱ्या गोष्टींमुळे खर्चाचा रकाना वाढवणं अगदी सोपं आहे. दुर्बल मनोधैर्यामुळे हाच मार्ग स्वीकारला जातो आणि गरीबी व आर्थिक झगड्यामागचं हेच कारण आहे.

मी तुम्हाला आर्थिक बुद्धिमत्तेचं संख्याविषयक उदाहरण सांगितलं. पैशाला अधिक पैसे मिळवण्याची दिशा देण्याचं सामर्थ्य या उदाहरणातून दिसतं. आपण जर १०० लोकांना वर्षाच्या सुरुवातीला प्रत्येकी १० हजार डॉलर्स दिले, तर माझ्या मते वर्षाच्या अखेरीस

- ८० जणांकडे काहीही शिल्लक नसेल. त्यातील अनेकांनी नवीन कार, रेफ्रिजरेटर, टीव्ही, व्हीसीआर किंवा सहलीसाठी पैसे खर्च करून वर आणखी कर्जही करून ठेवलेलं असेल.
- १६ जणांनी त्या रकमेत ५ ते १० टक्क्यांनी वाढ केलेली असेल.
- ४ जणांनी ते पैसे दुपटीनं किंवा अगदी दहा लाखांपर्यंतही वाढवलेले असतील.

आपण शाळेत जातो ते एखाद्या व्यवसायाचं शिक्षण घेण्यासाठी. त्यानंतर आपण पैशांसाठी काम करू शकतो. माझ्या मते पैसे आपल्यासाठी कसे काम करतात हे शिकणंही महत्त्वाचं आहे.

मलाही चैनीच्या गोष्टी आवडतात. फरक एवढाच आहे, की काहीजण या चैनीच्या वस्तू घेण्यासाठी कर्ज काढतात. मला जेव्हा पोर्शे घ्यायची होती, तेव्हा हा कर्ज काढण्याचा मार्ग माझ्याही समोर होता. मी मात्र कर्जाच्या रकान्यात भर घालण्याऐवजी मालमत्तेच्या रकान्यावर लक्ष केंद्रित केलं. गुंतवणूक करण्यासाठी मी माझ्या तीव्र इच्छेचा संप्रेरक म्हणून उपयोग केला.

आज आपण पैसे निर्माण करण्यावर लक्ष एकाग्र करण्याऐवजी कर्ज घेण्याकडे अधिक लक्ष देतो. ते अल्पकाळासाठी सोपं आणि उपयुक्त वाटलं, तरी दीर्घकाळासाठी वाईट आहे. ही व्यक्तिश: आपल्यासाठी आणि आपल्या राष्ट्रासाठीही खूप वाईट सवय आहे. सोपा मार्ग पुढे कठीण होतो आणि कठीण मार्ग पुढे सोपा होतो, हेही लक्षात ठेवा.

तुमच्यापैकी ज्यांना पैशांचे स्वामी व्हायचं आहे, त्यांनी स्वत:ला लवकरात लवकर शिकवून तयार करणं केव्हाही चांगलं. पैसा ही बदल घडवून आणणारी अतिशय शक्तिशाली गोष्ट आहे. दुर्दैवानं माणसं पैशांच्या या सामर्थ्याचा वापर स्वत:च्याच विरुद्ध करतात. आर्थिक बुद्धिमत्ता कमी असेल, तर पैसा तुम्हाला धक्का मारून खाली पाडेल आणि तुमच्या डोक्यावरून जाईल. तो तुमच्यापेक्षा हुशार ठरेल आणि तसं झालं, की तुम्ही आयुष्यभर पैशांसाठीच काम करत राहाल.

तुम्हाला पैशांचे स्वामी व्हायचं असेल, तर तुम्ही त्यापेक्षा हुशार असायला हवं. पैशाला जे सांगितलं जातं, तेच तो करतो. तो तुमची आज्ञा पाळेल. त्यामुळे त्याचे गुलाम

होण्यापेक्षा स्वामी व्हा. तीच आर्थिक बुद्धीमत्ता आहे.

९. आदर्शांची–'हिरो'ची गरज : हे आहे दंतकथांचं सामर्थ्य. लहान असताना मला बेसबॉलपटूंचं कौतुक वाटायचं. ते माझे नायक होते. त्यावेळी लिटिल लिगमध्ये त्यांच्यासारखंच खेळणं ही माझी महत्त्वाकांक्षा असायची. त्यांच्याविषयीची प्रत्येक गोष्ट मला जाणून घ्यायची होती. त्यांच्या खेळाविषयीची आकडेवारी, सरासरी, त्यांना मिळणारे पैसे, त्यांचा उदय आणि वर येणं या साऱ्या गोष्टी मी माहिती करून घेत होतो; कारण मला त्यांच्यासारखंच व्हायचं होतं.

त्यावेळी मी ९–१० वर्षांचा असेन. बॅटिंग करताना, फर्स्ट बेसर किंवा कॅचर म्हणून खेळताना मी माझा राहायचोच नाही. मी योगी किंवा हँक असायचो. काहीतरी शिकण्याचा हा सर्वांत सामर्थ्यवान मार्ग असतो. प्रौढ झाल्यानंतर आपण तो गमावतो. आपण आपले नायक गमावतो. तो साधेपणा आणि निष्कपटपणा गमावून बसतो.

आज मी माझ्या घराजवळ बेसबॉल खेळणारी तरुण मुलं पाहातो. खेळताना ते लिटिल जॉनी राहिलेले नसतात. ते मायकल जॉर्डन, सर चार्लस किंवा क्लाइड असतात. नायकांसारखं वागण्याचा प्रयत्न करणं, त्यांची नक्कल करणं ही शिकण्याचीच एक पद्धत आहे. ती ताकद आहे. जेव्हा जे. सिम्पसनसारखी व्यक्ती नजरेतून उतरते तेव्हा जाणवणारी वेदना खूप वेगळी आणि तीव्र असते.

कोर्टात चालणाऱ्या नेहमीच्या खटल्यापेक्षा ते वेगळं असतं. ते आपल्या नायकाला गमावणंच असतं. ते कोणीतरी असतात. त्यांच्याबरोबर इतरही मोठे होत असतात. त्यांचा आदर्श डोळ्यांसमोर ठेवून त्यांच्यासारखं होण्याचा प्रयत्न करत असतात आणि अचानकच प्रतिमाभंजन होतं, तेव्हा खूप त्रास होतो.

मी मोठा झालो, तसे माझे नायक बदलले. आता पीटर जेकबसन, फ्रेड कपल्स आणि टायगर वुड्स हे माझे नायक होते; कारण मी गोल्फ खेळत होतो. मी त्यांचा स्विंग आत्मसात करण्याचा प्रयत्न करायचो. डोनाल्ड ट्रंप, वॉरन बफे, पीटर लिंच, जॉर्ज सोरोस आणि जिम रॉजर्स हेदेखील माझे नायक होते. माझ्या जुन्या काळातील बेसबॉलपटूंप्रमाणे यांची आकडेवारीही मला पाठ होती. वॉरन बफे कशात पैसे गुंतवतात हे शोधून मीही त्यातच पैसे गुंतवायचो. ते बाजारपेठेविषयी काय म्हणतात, त्यांचा दृष्टीकोन काय आहे, हेही मी मिळवून वाचायचो. पीटर लिंच हे शेअर्सची निवड कशी करतात, हे जाणून घेण्यातही मला रस होता. त्यासाठी मी त्यांची पुस्तकं वाचायचो. डोनाल्ड ट्रंप सौद्यांची बोलणी कशी करतात, सौद्यांची निवड कशी करतात, हे जाणून घेण्यासाठी मी त्यांच्याबद्दलही मिळेल ते वाचत असे.

बेसबॉल खेळताना जसा मी हा मी नसायचो, तसंच मी बाजारात किंवा सौद्याची बोलणी करताना ट्रंप व्हायचो. बाजारातील एखाद्या बदलाचा अभ्यास करताना मी त्याकडे लिंच कोणत्या दृष्टीनं पाहातील, याचाही विचार करायचो. आपला नायक हा आपल्यातील बुद्धिमत्तेला वाढवत असतो. जागं करत असतो.

हे नायक आपल्याला स्फूर्तीशिवाय आणखी काही गोष्टीही देतात. ते गोष्टी सोप्या करून दाखवतात. सोपेपणा आला, की आपल्याला त्यांच्यासारखं होण्याची खात्रीच वाटायला लागते. 'ते जर करू शकतात, तर मीदेखील करू शकतो,' ही जिद्द निर्माण होते.

जेव्हा आपण गुंतवणुकीविषयी बोलतो, तेव्हा बहुसंख्यांना ते अवघड वाटायला लागतं. त्यामुळेच समजावून सांगण्याच्या फंदात पडण्याऐवजी सोपं करून दाखवणाऱ्या नायकांचा शोध घ्यावा.

१०. शिकवा, म्हणजे तुम्हाला मिळेल : हे आहे देण्यातून मिळणारं सामर्थ्य. माझे दोन्हीही डॅड शिक्षक होते. श्रीमंत डॅडनं शिकवलेला धडा मी आजपर्यंत अनुसरत आलो आहे. तो आहे दानशूर असणं, देत राहाणं. माझ्या उच्चशिक्षित डॅडनं ज्ञान आणि वेळ या मार्गानं खूप काही दिलं. त्यांनी पैसे मात्र कधीच दिले नाहीत. 'माझ्याकडे जास्त पैसे आले, की मी देईन,' असं ते नेहमी म्हणायचे आणि त्यांच्याकडे कधीच जास्तीचे पैसे फारच क्वचित असायचे.

माझ्या श्रीमंत डॅडनं पैसेही दिले आणि शिक्षणही दिलं. त्यांचा देण्यावर खूप विश्वास होता. तुम्हाला काही हवं असल्यास आधी तुम्ही दिलं पाहिजे, असं ते नेहमी सांगत. त्यामुळेच त्यांच्याकडे जेव्हा जेव्हा कमी पैसे असायचे, तेव्हा तेव्हा ते चर्च किंवा इतर कोणत्यातरी संस्थेला नक्कीच आर्थिक मदत करायचे.

मी तुम्हाला हीच कल्पना देऊ करतो आहे. तुम्हाला एखादी गोष्ट हवी असेल, तर आधी तुम्ही ती द्या. मग ती तुमच्याकडे भरभरून येईल. ही गोष्ट पैसे, हास्य, प्रेम, मैत्री अशा साऱ्याच गोष्टींना लागू होते. एखाद्यासाठी ही कदाचित सर्वांत कमी महत्त्व असलेली गोष्ट असेल. माझ्यासाठी मात्र ती नेहमीच वरच्या क्रमांकावर असते. देवाण–घेवाणीचं हे तत्त्व खरं आहे, यावर माझा अढळ विश्वास आहे. त्यामुळे मला जे हवं असतं, ते मी नेहमी देत असतो. मला पैसे हवे असतील, तर ते मी देतो आणि दिलेले पैसे कित्येक पटींनी माझ्याकडे परत येतात. मला एखादी गोष्ट विकायची असेल, तर मी एखाद्याला विक्रीसाठी मदत करतो आणि माझी वस्तूही चटकन व चांगल्या किमतीला विकली जाते. मला एखाद्याशी मैत्री करायची असेल, तर मी कोणालातरी मदत करतो आणि जादू झाल्याप्रमाणे मला हवी ती मैत्री होते. फार वर्षांपूर्वी मी एक वाक्प्रचार ऐकला होता, 'देवाला घेण्याची गरज नसते, तर माणसाला देण्याची गरज असते.'

माझे श्रीमंत डॅड सांगत, 'गरीब लोक हे श्रीमंतांपेक्षा अधिक लोभी असतात. एखादी व्यक्ती श्रीमंत असेल, तर ती व्यक्ती इतर गरीबांना जे त्यांना हवं असेल ते देते. माझ्या आयुष्यात, इतक्या वर्षात कशाची गरज भासली किंवा पैसे कमी पडले, तर मी मला काय हवं आहे याचा मनात खोलवर शोध घ्यायचो आणि तेच प्रथम द्यायचो. मी दिलं, की ते नेहमीच परत यायचं.'

मला एक गोष्ट आठवते. एकदा एक माणूस थंडीमध्ये कुडकुडत बसला होता. त्याच्या हातात लाकडं होती आणि तो शेगडीवर ओरडत होता, 'तू जर मला उब, उष्णता दिलीस,

तरच मी तुला लाकडं देईन.' पैसे, प्रेम, आनंद, विक्री आणि उत्तम नातेसंबंधांच्या बाबतीत प्रत्येकानं हे सूत्र लक्षात ठेवायला हवं. तुम्हाला जे हवं आहे ते आधी द्या. हा विचारच औदार्य निर्माण करतो. आपल्याकडे पाहून लोक स्मितहास्य करत नाहीत असं मला वाटलं, की मी त्यांच्याकडे पाहून हसतो. मग जादू होते आणि अशी मंडळी माझ्या आजूबाजूला गोळा होतात. तुमचं जग हे तुमचाच आरसा असतं.

म्हणूनच मी म्हणतो, 'शिकवा, म्हणजे तुम्हीही शिकाल.' ज्यांना शिकायचं आहे, त्यांना प्रमाणिकपणे शिकवल्यानंतर आपल्यालाच खूपकाही शिकायला मिळतं, असा माझा नेहमीचा अनुभव आहे. तुम्हाला पैशाविषयी काही शिकायचं असेल, तर तुम्ही दुसऱ्याला तुमच्याकडे जे काही आहे ते शिकवा. तसं केलंत, की तुम्हाला नव्या कल्पना सापडतील.

काहीवेळा असंही घडतं, की आपण देतो आणि परत काहीच येत नाही किंवा परत येणारी गोष्ट आपल्याला नको असते. अशावेळी आत्मपरीक्षण करावं. स्वत:चीच झाडाझडती घ्यावी. मग लक्षात येतं, की त्यावेळी आपण स्वच्छ मनानं देण्याऐवजी, काहीतरी हवं होतं म्हणून देत होतो. त्यामागे अभिलाषा होती.

माझे डॅड शिक्षकांना शिकवायचे. त्यातून ते प्राविण्य मिळवलेले शिक्षक झाले. माझे श्रीमंत डॅड त्यांची व्यवसाय करण्याची पद्धत आम्हाला शिकवायचे. त्यांच्या या ज्ञानदानामुळे ते अधिकच झळाळून उठले. या जगात आपल्यापेक्षा हुशार असलेल्याही काही शक्ती आहेत. तुम्ही तिथं स्वत: जाऊ शकता; पण त्यांच्या मदतीनं जाणं अधिक सोपं असतं. म्हणूनच जे तुमच्याकडे आहे, त्याबाबत उदार राहा. या शक्तीही तुमच्याबाबत औदार्य दाखवतील.

प्रकरण १०

अजून हवंय? 'हे क रा'

मी सांगितलेल्या दहा पायऱ्यानंतरही बऱ्याच जणांचं समाधान झालेलं नसेल. कदाचित काहींना या पायऱ्याही समाधानकारक वाटल्या नसतील. ते या पायऱ्यांकडे कृतीऐवजी तत्त्वज्ञान म्हणूनच पाहातात. मला वाटतं, की तत्त्वज्ञान समजावून घेणं हे कृती इतकंच महत्त्वाचं आहे. असंख्य माणसांना विचार करण्याऐवजी थेट कृती करायची असते. त्याउलट कृती न करता फक्त विचार करत बसणारी माणसंही आपल्या आजूबाजूला आहेत. माझ्याबद्दल सांगायचं, तर मी या दोन्ही गोष्टी करतो.

म्हणूनच ज्या लोकांना सुरुवात करायची आहे, त्यांच्यासाठी मी जे काही करतो, ते संक्षिप्त स्वरूपात मांडतो. ही 'टू डू' यादी आहे, असंही समजायला हरकत नाही.

- तुम्ही आत्ता जे करत आहात, ते करणं थांबवा. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचं, तर थोडी विश्रांती घ्या. आपलं काम कसं चाललं आहे, त्यातून काय साध्य होतंय, कोणत्या गोष्टी सुटून जात आहेत, याचा धांडोळा घ्या. कदाचित आपण जे करत आहोत तो वेडेपणाही असण्याची शक्यता आहे किंवा आपण करतो एक आणि दुसऱ्याचीच अपेक्षा करत असू. एकदा हे तपासलं, की ज्यातून काहीच साध्य होत नाही, ते करणं थांबवा आणि नवं काहीतरी सुरू करा.
- नव्या कल्पना शोधा. गुंतवणुकीच्या नव्या कल्पना शोधण्यासाठी मी पुस्तकांच्या दुकानात जातो. वेगळ्या आणि असामान्य विषयांची पुस्तकं शोधतो. मी यालाच सूत्र असंही म्हणतो. मला ज्याविषयी माहिती नाही, त्याबाबतची पुस्तकंही मी घेतो. त्यात प्रामुख्यानं 'कसं करावं' किंवा 'हाऊ टू' या प्रकारातली पुस्तकं असतात. 'दि १६ पर्सेंट सोल्युशन' हे जोएल मॉस्कोविझ यांचं पुस्तक असंच सापडलं. मी ते लगेच वाचून काढलं.

कृती करा : पुस्तक वाचून झाल्यानंतर मी त्याच्या पुढच्या गुरुवारी त्यामध्ये जे लिहिलं होतं, त्या पायऱ्यांनी पुढे गेलो. आधी मी वकिलांच्या कार्यालयात आणि बँकांमध्ये जावून रिअल इस्टेटचे सौदे शोधून काढले. बहुसंख्य लोक फक्त वाचून सोडून देतात. त्यावर काहीच कृती करत नाहीत किंवा त्याविषयी माहीत नसलेल्या माणसाचं ऐकत राहातात. माझा एक शेजारी हीच १६ टक्क्यांची योजना सफल होणार नाही, त्यामागे कोणती कारणं आहेत, हे मला सांगत होता. मी त्यात पैसे गुंतवू नयेत असं त्याचं म्हणणं होतं. अर्थातच, मी ते ऐकलं नाही; कारण त्यानं त्याचा अभ्यास केलेला नव्हता आणि त्यानं त्यात पैसेही गुंतवलेले नव्हते.

- तुम्हाला जे करायचं आहे, ते आधी ज्यांनी केलं आहे अशा व्यक्तींचा शोध घ्या. त्यांना जेवायला घेऊन जा. सल्ला विचारा. त्यातले खाचखळगे जाणून घ्या. मी '१६ टक्के टॅक्स लिएन सर्टिफिकेट'च्या वेळी त्या सरकारी कार्यालयात गेलो होतो. तिथं मी त्याबाबत अधिक माहिती असलेल्यांचा शोध घेतला. त्यावेळी मला असं आढळलं, की त्या कार्यालयातल्या एका महिला कर्मचाऱ्यानेही त्याच योजनेत पैसे गुंतवलेले आहेत. मग मी त्यातल्या एका महिलेला जेवणाचं आमंत्रण दिलं. त्यावेळी मी तिला या योजनेविषयी सविस्तर माहिती विचारली. तिनंही ती मला अगदी आनंदानं दिली. जेवणानंतर ती संपूर्ण दुपार ती मला शक्य ती सगळी माहिती देत होती. दुसऱ्या दिवशी मी तिच्याच सहकार्यानं दोन मोठ्या प्रॉपर्टी शोधून काढल्या. त्यानंतर त्या दिवशीपासून मला त्यावर १६ टक्के व्याज मिळतं आहे. मला पुस्तक वाचायला एक दिवस लागला, कृती करण्यासाठी एक दिवस लागला, जेवायला एक तास आणि दोन मोठे सौदे करण्यासाठी एक दिवस लागला.
- कार्यशाळांना जा. टेप्स विकत घ्या. मी वर्तमानपत्रातल्या नव्या कार्यशाळांच्या जाहिराती शोधत असतो. मला जे काही शिकायचं आहे, त्याविषयीच्या अगदी महागड्या सेमिनार्सनाही उपस्थित राहातो. मी जे काही अभ्यासक्रम केले, कार्यशाळांमध्ये शिकलो, त्यामुळेच आज श्रीमंत आहे आणि नोकरीची गरज वाटत नाही. माझ्या काही मित्रांना याची गरज वाटायची नाही. अशा ठिकाणी जाऊन मी पैसे वाया घालवतो आहे, असंच त्यांचं मत असायचं. ते आजही तीच नोकरी करत आहेत.
- ऑफर्स देत राहा. मला एखादी रिअल इस्टेट घ्यायची असते, तेव्हा मी अनेक जागा पाहातो आणि माझी ऑफर लिहून देतो. योग्य ऑफर कोणती हेच तुम्हाला माहीत नसेल, तर ते मलाही माहीत नसतं. ते रिअल इस्टेट एजंटचं काम आहे. ते ऑफर देतात. मी शक्य तेवढं कमी काम करतो.

माझ्या एका मैत्रीणीला सदनिका कशा विकत घेतात हे पाहायचं होतं. म्हणून एका शनिवारी मी, ती आणि तिचा रिअल इस्टेट एजंट सदनिका पाहायला बाहेर पडलो. आम्ही सहा सदनिका पाहिल्या. त्यातल्या दोनच चांगल्या वाटल्या. मी त्यांना सहाही सदनिकांसाठी मालकानं सांगितलेल्या किमतीच्या निम्मी ऑफर लिहून द्यायला सांगितली. ते ऐकून तिला आणि तिच्या एजंटला हृदयविकाराचा झटकाच येणं बाकी होतं. त्यांना ते औध्दत्याचं वाटलं. त्यांना वाटलं, की मी विकणाऱ्यांचं मन दुखावतो आहे. माझ्या मते तो एजंट आळशी होता. त्यामुळे त्यांनी पुढे काहीच केलं नाही. ते दुसरा चांगला सौदा शोधू लागले. त्यांनी कोणत्याही ऑफर्स दिल्या नाहीत. अजूनही ते योग्य किमतीच्या योग्य सौद्याच्या शोधात आहेत. जोपर्यंत सौदा करायचा आहे असं कोणी समोर येत नाही, तोपर्यंत तुम्हाला योग्य किंमतही कळत नाही. बहुसंख्य विक्रेते खूपच किंमत मागतात. योग्य किमतीपेक्षा कमी मागणारे क्वचितच आढळतात.

या कथेचं तात्पर्य एवढंच, की ऑफर करा. विकत घेणाऱ्याला विकताना काय वाटतं, हे माहिती असण्याची गरज नाही. माझ्याकडे जमिनीचा एक छोटासा तुकडा होता. तो मला विकायचा होता. त्याची काहीही किंमत आली असती, तरी मी त्याचं स्वागत केलं असतं. किंमत कमी आली की जास्त, याची चिंताही मी केली नसती. त्यांनी मला दहा डुकरं दिली असती, तरी चालली असती. ती जागा घेण्यासाठी कोणीतरी उत्सुक आहे, याचाच मला आनंद झाला असता. त्या डुकरांच्या बदल्यातही मी ती जागा दिली असती. हा खेळ असाच असतो. खरेदी–विक्रीचा खेळ खरंच मनोरंजक आहे. तुम्ही फक्त ऑफर्स देत राहा. कोणीतरी हो म्हणेलच.

मी ऑफर देतो, तेव्हा त्यात माझा बचाव करणाऱ्या कलमांचाही समावेश असतो. रिअल इस्टेटच्या बाबतीत 'व्यावसायिक भागीदाराच्या मंजुरीवर अवलंबून' असे शब्द आहेत. मी व्यावसायिक भागीदार कोण हे अस्पष्टच ठेवलं आहे. माझी मांजर हीच व्यावसायिक भागीदार आहे, हे कोणालाच माहीत नाही. समजा एखाद्यानं माझी ऑफर स्वीकारली आणि मला तो सौदा नको असेल, तर मी घरी फोन करतो आणि त्या मांजरीशी बोलतो. वाचताना हे हास्यास्पद वाटेल; पण ते खरं आहे. हा खेळ किती साधा आहे, हे स्पष्ट करण्यासाठी मी हे उदाहरण देतो आहे. बहुसंख्य माणसं सोप्या गोष्टी अवघड करतात आणि त्यांना खूप गांभीर्यानं घेतात.

चांगल्या सौद्याचा शोध, योग्य व्यवसाय, योग्य माणसं, योग्य गुंतवणूकदार किंवा काहीही हे डेटिंग करण्यासारखंच आहे. तुम्ही बाजारात जायला हवं, खूप लोकांशी बोलायला हवं, ऑफर्स घ्या, ऑफर्स द्या, बोलणी करा, स्वीकारा किंवा नकार द्या. एखादी एकटी असलेली व्यक्तीच घरी बसून फोन वाजण्याची वाट पाहात राहाते. तुम्ही जर हॉलिवूड अभिनेते नसाल, तर जवळ अगदी सुपर मार्केट असलं, तरी तिथं जावं. शोध घेणं, ऑफर देणं, नाकारणं, बोलणी करणं आणि स्वीकारणं हे आयुष्यातली जवळजवळ सगळ्याच गोष्टींचा अविभाज्य घटक आहेत.

- एखादा विशिष्ट भाग निवडून त्या भागात तुम्ही महिन्यातून एकदा तरी जॉगिंग करायला जा किंवा गाडीत बसून नुसती एक फेरी मारून या. मला माझ्या काही चांगल्या जागा असं जॉगिंग करतानाच सापडल्या आहेत. मी एखाद्या भागात वर्षभर जॉगिंगला जाईन. त्या भागात काय फरक पडतो आहे, ते शोधक दृष्टीनं पाहीन. एखाद्या सौद्यात फायदा हवा असेल, तर त्यात दोन गोष्टी असणं आवश्यक असतं. एक म्हणजे किफायत आणि दुसरी आहे बदल. सौदे बरेच होतात; पण बदल ही गोष्ट किफायतशीर सौद्याचं फायदेशीर सौद्यात रूपांतर करते. मला ज्या भागात गुंतवणूक करायची असते, त्याच भागात मी जॉगिंगला जातो. पुन्हा पुन्हा जात राहिल्यामुळे त्या भागात झालेला छोटासा बदलही माझ्या लक्षात येतो. दीर्घकाळापर्यंत असलेल्या रिअल इस्टेटच्या खुणा मी लक्षात ठेवतो. त्याचा अर्थ विकणारा सौदा करण्यास अनुकूल आहे, असाही होऊ शकतो. मी त्या भागात ये–जा करणाऱ्या ट्रक्सवर लक्ष ठेवतो. मुद्दाम थांबून

चालकाशी बोलतो. पोस्टमन आणि कुरिअरवाल्यांशीही मी बोलतो. एखाद्या भागाची त्यांच्याकडे असलेली माहिती खरोखरच आश्चर्यकारक असते.

मी एखाद्या वाईट भागाच्याही शोधात असतो. काहीतरी घडल्यामुळे किंवा बातमीमुळे तिथं राहाणारे त्या भागापासून दूर जात असतात, असा भाग मी शोधत राहातो. वर्षातून काही वेळा मी त्या भागातही चक्कर टाकतो. बदलाची चिन्ह दिसेपर्यंत वाट पाहातो. मी किरकोळ विक्रेत्यांशी बोलतो. विशेषत: नवीन विक्रेत्यांशी. ते या नव्या जागी का येत आहे, हे मला शोधायचं असतं. त्यासाठी मला महिन्यातील काही मिनिटंच लागतात. व्यायामासाठी जाताना किंवा दुकानात जाताना वगैरे मी या गोष्टी करतो.

- शेअर्सबाबत मला पीटर लिंच यांचं 'बीटिंग द स्ट्रीट' हे पुस्तक आवडतं. त्यातलं किंमती वाढत जाणाऱ्या शेअर्सची निवड कशी करावी, हे सूत्र फारच उपयुक्त आहे. मला असंही आढळलं आहे, की उपयुक्ततेची तत्त्व सगळीकडेच लागू होतात. मग ती रिअल इस्टेट असो, शेअर्स असो, म्युच्युअल फंड असो, नवी कंपनी असो, पाळीव जनावर, नवं घर, पती किंवा पत्नी किंवा कपडे स्वच्छ करण्याची पावडर असो, तेच सूत्र लागू होतं.

कार्यपद्धतीच एकच असते. आपल्याला नक्की काय हवं, हे आपल्याशीच स्पष्ट असलं, की शोध सोपा होतो.

- ग्राहक हा नेहमीच गरीब नसतो. सुपर मार्केटमध्ये सेल सुरू झाला, समजा अगदी टॉयलेट पेपरचा असला, तरी लोक तिकडे धाव घेतात आणि साठा करून ठेवतात. शेअर बाजारात सेल सुरू झाला (त्याला क्रॅश किंवा करेक्शन असं म्हणतात) की ग्राहक त्यापासून दूर पळतात. सुपरमार्केटमध्ये किमती वाढल्या, की ग्राहक दुसरीकडे वळतात आणि शेअर बाजारात किमती वाढल्या, की पुन्हा त्याच्याकडे जातात.

- योग्य ठिकाण शोधा. माझ्या एका शेजाऱ्यानं एक इमारत एक लाख डॉलर्सला खरेदी केली. मी त्याच्या शेजारची तशीच इमारत ५० हजार डॉलर्सला घेतली. त्यानंतर तो म्हणाला, की मी किमती वाढण्याची वाट पाहात आहे. त्यावेळी मी त्याला सांगितलं, की नफा हा विकत घेतानाच होत असतो. विकताना नाही. त्यानं ती इमारत एका रिअल इस्टेट एजंटच्या मदतीनं खरेदी केली होती. मुळात त्या एजंटकडे स्वत:ची काहीच मालमत्ता नव्हती. मी एका बँकेच्या गहाण खात्याकडून खरेदी केली. हे व्यवहार कसे करायचे, हे मी एका वर्गात ५००

डॉलर्सचं शुल्क भरून शिकलो होतो. त्यावेळी हे शुल्क खूपच असल्याचं सांगून तो शेजारी त्या वर्गाला आला नव्हता. म्हणूनच आता तो किमती वाढण्याची वाट पाहातो आहे.

- मी ज्यांना खरेदी करायची आहे, अशा माणसांचा आधी शोध घेतो. त्यानंतर ज्यांना विकायचं आहे, अशी माणसं शोधतो. माझा एक मित्र त्याला हव्या तशाच जमिनीच्या शोधात होता. त्याच्याकडे पैसे होते, वेळ नव्हता. त्याला जेवढी जमीन हवी होती, त्यापेक्षा जास्त मोठा तुकडा माझ्या पाहाण्यात आला. मी ती जागा बांधून घेतली आणि त्या मित्राला पाहाण्यासाठी बोलावलं. त्याला ती पसंत पडली. मग त्यानं त्याला जेवढी जागा हवी होती तेवढी घेतली. त्यानंतर मी जागा मालकाशी व्यवहार करून सारी जागा ताब्यात घेतली. मित्राला त्याला हवा होता तेवढा तुकडा देऊन टाकला आणि उरलेली जागा माझ्या नावावर शिल्लक राहिली. तीही फुकट! हीच कथा वेगळ्या शब्दांत सांगू? मोठा केक घ्या. त्याचे छोटे छोटे तुकडे करा आणि विका. आपल्याला जे परवडतं त्याकडे बहुसंख्य आकृष्ट होतात. ते हे तुकडे जास्त किमतीला विकत घेतात. तुकडे संपत आले, की किंमत अधिक वाढते. केक संपतो तेव्हा आपल्याकडे कितीतरी जास्त पैसे जमा झालेले असतात. छोटा विचार करणाऱ्यांना मोठ्या संधी दिसत नाहीत. श्रीमंत व्हायचं असेल, तर विचार मोठेच हवेत.

किरकोळ विक्रेत्यांना खूप सूट देणं आवडतं; कारण बहुसंख्य व्यावसायिक माणसं मोठ्या प्रमाणावर खर्च करणारी असतात. म्हणूनच लहान असलात, तरी विचार नेहमीच मोठे करा. जेव्हा मी कॉम्प्युटर मार्केटमध्ये उतरलो, तेव्हा मी अनेकांना कॉम्प्युटर विकत घेण्याविषयी विचारलं. ऑर्डर गोळा झाल्यानंतर ठोक विक्रेत्यांकडे, डिलर्सकडे गेलो आणि बोलणी सुरू केली. आता आम्ही त्यांच्याकडून मोठ्या प्रमाणात माल उचलणार होतो. त्यामुळे सौदा फायद्यात पडला. मी शेअर्सच्या बाबतही असंच केलं आहे. लहान माणसं नेहमीच लहान राहातात; कारण त्यांचे विचार लहान असतात. ते एकटेच कृती करतात किंवा करतही नाहीत.

- इतिहासाकडून काहीतरी शिका. शेअर बाजारातील सगळ्या कंपन्या सुरुवातीला लहानच होत्या. कर्नल सँडर्स वयाच्या साठीत कफल्लक झाले होते. त्यानंतर ते श्रीमंत झाले. बिल गेट्स वयाची तिशी पार करण्याआधीच जगातील सर्वांत श्रीमंत व्यक्ती होते.
- कृती निष्क्रीयतेवर मात करते.

आतापर्यंत मी स्वत: अनुभवलेल्या काही गोष्टी सांगितल्या. त्या मी अजूनही

अनुसरतो. त्याचा संधी ओळखण्यासाठी उपयोग होतो. आपल्यासाठी 'केलं आहे' आणि 'करा' हे दोन शब्द महत्त्वाचे आहेत. या पुस्तकात मी ते असंख्यवेळा वापरले आहेत. त्यामुळे आर्थिक फायदे मिळण्यापूर्वीच कृती करा. लगेच करा.

उपसंहार

सात हजाराचे चार लाख!

आता पुस्तकाचं लिखाण संपत आलंय आणि त्याची प्रकाशनाकडे वाटचाल सुरू झाली आहे. जाता जाता मला तुम्हाला शेवटची एक गोष्ट सांगावीशी वाटते. आर्थिक बुद्धिमत्ता आपल्या आयुष्यातील प्रश्न सोडविण्यासाठी कशी मदत करते, हे समजावून सांगणं हाच या पुस्तकामागचा उद्देश आहे. आर्थिक बुद्धिमत्ता नसल्यामुळे आपल्यातील बहुसंख्य लोक खूप मेहनत करणं, बचत करणं, पैसे उधार घेणं आणि खूप कर भरणं अशा 'आदर्श' मानल्या गेलेल्या सूत्रांनुसारच चालत राहातात. आर्थिक बुद्धिमत्तेचा विकास केला, की आपल्या समोरच्या प्रश्नांना यशस्वीपणे तोंड देता येतं. माझं हे सांगणं सिद्ध करणारी गोष्ट मी सांगतो आहे. मुलांना उत्तम शिक्षण देणं आणि निवृत्तीची तरतूद करणं आज महत्त्वाचं आहे. ते अती मेहनत न करता केवळ आर्थिक बुद्धिमत्ता वापरूनही साध्य करता येतं, याचं हे एक जिवंत उदाहरण आहे.

मी एकदा माझ्या एका मित्राशी गप्पा मारत होतो. मुलांच्या महाविद्यालयीन शिक्षणासाठी बचत करणं किती अवघड आहे, हे तो सांगत होता. त्यासाठी तो दर महिन्याला एका म्युच्युअल फंडात ३०० डॉलर्स गुंतवत होता. आता त्याचे १२ हजार डॉलर्स साठले होते. त्याचा असा अंदाज होता, की चारही मुलांच्या उत्तम उच्चशिक्षणासाठी सुमारे चार लाख डॉलर्स लागतील. त्याचा मोठा मुलगा सहा वर्षांचा होता. त्यामुळे त्याच्या हाती बचत करण्यासाठी बारा वर्षांचा अवधी होता.

ते १९९१ साल होतं आणि त्यावेळी फिनिक्समधलं रिअल इस्टेट मार्केट पडलं होतं. मी या मित्राला म्युच्युअल फंडातील रकमेचा वापर करून एक घर घेण्याचा सल्ला दिला. त्याला ही कल्पना वेगळी वाटली. मग आम्ही साऱ्या शक्यतांचा विचार करू लागलो. त्याचं कोणत्याही बँकेत दुसरं घर घेण्यासाठी क्रेडिट नव्हतं, ही त्याची पहिली काळजी होती. त्याची बहुतेक ठिकाणी कर्जाची मर्यादा उलटून गेलेली होती. घर खरेदी करण्यासाठी बँकेच्या कर्जाशिवाय इतरही बरेच पर्याय आहेत, हे मी त्याला समजावून सांगितलं.

त्यानंतरचे दोन आठवडे आम्ही घराच्या शोधात होतो. आमच्या साऱ्या कसोट्यांना उतरणारं घर शोधायचं होतं. मार्केट कोसळलेलं असल्यामुळे घरांची निवड करण्यासाठी भरपूर वाव होता. हे 'शॉपिंग'ही मनोरंजक ठरत होतं. सरतेशेवटी आम्हाला तीन बेडरूम आणि दोन न्हाणीघरं असलेलं, चांगल्या भागातलं एक घर सापडलं. त्याच्या मालकाला ते घर त्याच दिवशी विकायचं होतं. त्याची नोकरी नोकरकपातीत गेली होती. नवी नोकरी कॅलिफोर्नियात लागली होती. तिथंही त्याला ताबडतोब रुजू व्हायचं होतं.

त्याची मागणी एक लाख दोन हजार डॉलर्सची होती. आम्ही मात्र एकोणऐंशी हजार

डॉलर्स देऊ केले. ते त्यानं लगेच स्वीकारले. त्या घरावर नॉन क्वालिफाइंग कर्ज होतं. म्हणजे ते घर कोणीही, अगदी नोकरी नसलेली व्यक्तीही बँकेच्या संमतीशिवाय घेऊ शकत होती. त्या मालकाला बहात्तर हजार डॉलर्सचं देणं होतं. माझ्या मित्राला विक्रीची किंमत आणि कर्जाची रक्कम यातला फरक फक्त द्यायचा होता. तो होता सात हजार डॉलर्स. म्हणजे प्रत्यक्षात त्याला ठरल्यापेक्षा कमीच रक्कम द्यावी लागली. व्यवहार झाल्यानंतर मालकानं घर सोडलं आणि आम्ही लगेचच ते भाड्यानं दिलं. सर्व खर्च दिल्यानंतर, बँकेचे पैसे जाऊनही त्याला दरमहा १२५ डॉलर्स मिळू लागले.

आता ते घर बारा वर्षं ताब्यात ठेवायचं. वरचे १२५ डॉलर्सही मूळ मुद्दलासाठी भरून गहाण कर्ज लवकर फेडायचं अशी त्याची योजना होती. हिशेब घातल्यावर आमच्या असं लक्षात आलं, की असं केल्यानंतर बारा वर्षांत त्या कर्जाचा बराच मोठा भाग फेडून झालेला असेल. त्याचा मोठा मुलगा महाविद्यालयात जाऊ लागल्यानंतर तर तो दरमहा ८०० डॉलर्सही बँकेत भरू शकेल किंवा घराची किंमत वाढली, तर ते विकताही येईल.

१९९४मध्ये फिनिक्समधील रिअल इस्टेटचं मार्केट बदलू लागलं. त्याच्या भाडेकरूला ते घर खूप आवडलं आणि त्यानं ते विकत घेण्याची तयारी दाखवली. त्यासाठी त्यानं १,५६,००० डॉलर्सची ऑफरही दिली. त्यानं माझा विचार घेतला. मी त्याला हा व्यवहार १०३१ टॅक्स डिफर्ड एक्स्चेंजखाली करण्यास सांगितला.

घराचा व्यवहार झाला आणि बँकेचं देणं देऊनही त्याच्या हातात ८० हजार डॉलर्स शिल्लक राहिले. मग मी माझ्या ऑस्टिनमधील दुसऱ्या मित्राशी बोललो. त्यानं टॅक्स डिफर्डमधील पैसे छोट्या गुदामांमध्ये गुंतवले होते. यानंही गुदामाची खरेदी केली आणि महिनाभरातच त्याला दरमहा सुमारे एक हजार डॉलर्स मिळू लागले. त्यानं ते पैसे कॉलेज म्युच्युअल फंडात गुंतवायला सुरुवात केली. आता त्या फंडातली रक्कम वेगानं वाढू लागली होती. १९९६मध्ये त्यानं ते गुदाम विकलं. त्याचे त्याला ३,३३,००० डॉलर्स मिळाले. ते पैसे त्यानं दुसऱ्या मालमत्तेत फिरवले. आता त्यातून त्याला दरमहा ३,००० डॉलर्स मिळतात. तेही कॉलेज म्युच्युअल फंडात गुंतवले जात आहेत. आता त्याचं चार लाख डॉलर्सचं ध्येय सहजपणे गाठलं जाईल. या साऱ्याची सुरुवात सात हजार डॉलर्सपासून झाली होती. त्यानं आर्थिक बुद्धिमत्तेचा वापर करून हे साध्य केलं. आता त्याच्या मुलांचं उच्चशिक्षणही होईल आणि सी कॉर्पोरेशनमध्ये असलेल्या त्याच्या मालमत्तेचा वापर निवृत्तीनंतर होईल. गुंतवणुकीच्या यशस्वी ठरलेल्या डावपेचांमुळे तो लवकर निवृत्तीही घेऊ शकेल.

हे पुस्तक तुम्ही वाचलंत, त्याबद्दल धन्यवाद. या पुस्तकातून तुम्हाला पैशांची ताकद काय असते आणि ते सामर्थ्य आपण आपल्यासाठी कसं वापरायचं, हे समजलं असेल. आजच्या जगात राहाण्यासाठी आपल्याला मोठ्या आर्थिक बुद्धिमत्तेची गरज आहे. पैसा मिळवण्यासाठीही पैसाच लागतो, हा विचार खूप जुना आणि फारशी आर्थिक बुद्धिमत्ता नसलेल्यांचा आहे. ते बुद्धिमान नाहीत, असा याचा अर्थ नाही. याचा अर्थ एवढाच आहे, की ते पैसे मिळवण्याचं शास्त्र शिकलेले नाहीत.

पैसे ही केवळ एक कल्पना आहे. तुम्हाला अधिक पैसे हवे असतील, तर फक्त तुमचे विचार बदला. स्वत:च्या प्रयत्नांनी पुढे आलेल्या प्रत्येकानं आपली सुरुवात एका छोट्याशा

चित्रापासूनच केलेली असते. त्यानंतर नंतर मोठ्या चित्रात रूपांतर होतं. गुंतवणुकीबाबतही हेच म्हणता येईल. सुरुवात करण्यासाठी फक्त काही डॉलर्स लागतात. त्याचीच नंतर मोठी रक्कम होते. एखाद्या मोठ्या सौद्याचा आयुष्यभर पाठलाग करणाऱ्या अनेकांना मी भेटलो आहे. ते असा मोठा सौदा करण्यासाठी सतत पैसेही साठवत राहातात. मला तरी हा मूर्खपणा वाटतो. आधुनिक गोष्टींची जाणीव नसणारे, नवं ज्ञान नसणारे अनेकजण आपल्याकडची मोठी रक्कम एकाच सौद्यात गुंतवतात आणि गुंतवलेले पैसे अगदी जलद गतीनं गमावतात. ते चांगलं काम करणारे असतात; पण चांगले गुंतवणूकदार नसतात.

पैशांविषयीचं शिक्षण, सूज्ञपणा आणि चातुर्य उपयोगाचं असतं. त्यासाठी पुस्तकं खरेदी करा. कार्यशाळांना जा. प्रत्यक्ष कृती करा. सुरुवात छोटीशीच करा. मी सहा वर्षांमध्ये पाच हजार डॉलर्सचं रूपांतर दहा लाखांच्या मालमत्तेत केलं. त्यातून मला दरमहा पाच हजार डॉलर्सचा कॅश फ्लो मिळतो. हे सारं मी लहानपणीच शिकलो. ते तुम्हीही शिकावं असं मला वाटतं; कारण ते फारसं अवघडही नाही. एकदा साध्य ठरलं, की पुढच्या साऱ्या गोष्टी सोप्या होऊन जातात.

मला असं वाटतं, की मला जे काही सांगायचं होतं, ते स्पष्टपणे सांगून झालेलं आहे. जे तुमच्या डोक्यात आहे, तेच तुमच्या हातात काय असेल, हे ठरवतं. या विषयावरच्या एका खूप महत्त्वाच्या पुस्तकाचं नाव आहे 'थिंक अँड ग्रो रिच.' त्याचं नाव 'वर्क हार्ड अँड ग्रो रिच' असं नाही, हे लक्षात ठेवा. पैसा तुमच्यासाठी काम कसा करेल हे शिका. एकदा ते जमलं की तुमचं आयुष्य सहजसोपं आणि आनंदी होईल. सुरक्षित खेळू नका, हुशारीने खेळा.

कृती करा

तुम्हा सर्वांना महत्त्वाच्या असलेल्या दोन ईश्वरी देणग्या मिळालेल्या आहेत. त्या आहेत तुमचं मन आणि तुमचा वेळ. या दोन्हींबरोबर तुम्हाला सर्वात आनंददायी असं काय करायचं, ते तुमच्यावर आहे. हाती असलेल्या प्रत्येक डॉलरमुळे तुमचं नशीब बदलू शकतं. फक्त ते बदलणं हे फक्त तुमच्या आणि तुमच्याच हाती आहे. तुम्ही जर ते मूर्खपणे खर्च केलेत, तर तुम्ही गरीबच राहाल. कर्जफेडीत घालवलेत, तर मध्यमवर्गीय राहाल. ते तुमच्या मनावर गुंतवलेत आणि मालमत्ता कशी मिळवायची याचं शिक्षण घेतलंत, तर तुम्ही संपत्ती आणि उज्ज्वल भविष्यकाळाची निवड कराल. ही निवड तुम्हीच करायची असते. दररोज हाती पडणाऱ्या प्रत्येक डॉलरबरोबर तुम्ही श्रीमंत, मध्यमवर्गीय की गरीब हे ठरवत असता.

हे ज्ञान तुम्ही तुमच्या मुलांनाही वाटा. त्यांच्यासमोर जगानं जे काही वाढून ठेवलं आहे त्याला सामोरं जाण्यासाठी तुम्हीच त्यांना शिकवून तयार करणं आवश्यक आहे. हेही काम तुमचंच आहे. दुसरं कोणीच हे करणार नाही.

तुमचा आणि तुमच्या मुलांचा भविष्यकाळ तुमचा आजच निश्चित करत असतो. उद्या नाही.

तुम्हाला मिळालेल्या या आयुष्य नावाच्या अकल्पनीय ईश्वरी देणगीसाठी प्रचंड संपत्ती, खूप सौख्य, आनंद आणि संपूर्ण समाधानाची आम्ही कामना करतो.

रॉबर्ट कि योसाकी

लेखकविषयी

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

'माणसं आर्थिक दृष्ट्या झगडत असतात; कारण ते शाळेत अनेक वर्षं जातात; पण पैशांविषयी काहीच शिकत नाहीत. त्याच्या परिणामस्वरूप ही माणसं पैशांसाठी काम करायला शिकतात; पण पैसा त्यांच्यासाठी कसा काम करेल, हे कधीच शिकत नाहीत,' हे रॉबर्ट यांचं ठाम मत आहे.

हवाई इथं जन्मलेले आणि वाढलेले रॉबर्ट हे चौथ्या पिढीतील जपानी अमेरिकन आहेत. त्यांचं कुटुंब हे हवाईतील सुप्रसिद्ध शिक्षकांचं. त्यांचे वडील हे हवाई राज्याचे शिक्षण प्रमुख होते. माध्यमिक शिक्षणानंतर पुढील शिक्षणासाठी रॉबर्ट न्यू यॉर्कला स्थलांतरित झाले. पदवी मिळवल्यानंतर ते यू.एस. मरीन कॉर्पसमध्ये सामील झाले. ते व्हिएतनाममध्ये हेलिकॉप्टरचे वैमानिक म्हणून गेले होते.

युद्धावरून परतल्यानंतर त्यांची व्यावसायिक कारकीर्द सुरू झाली. १९७७ मध्ये त्यांनी एक कंपनी स्थापन केली. या कंपनीनं पहिल्यांदाच नायलॉन आणि वेलक्रोच्या साहाय्यानं 'सर्फर' नावाने एक पैशांचं पाकीट तयार केलं. पुढे हे पाकीट प्रचंड लोकप्रिय झालं आणि त्यांनी लक्षावधी डॉलर्सचा व्यवसाय केला. ते आणि त्यांच्या या उत्पादनावर रनर्स वर्ल्ड, जेंटलमन्स क्वार्टरली, सक्सेस मॅगेझिन, न्यूजविक या मासिकांसोबत प्ले बॉयमध्येही लिहिण्यात आलं.

१९८५ मध्ये त्यांनी उद्योग जगत मागे सोडलं आणि एका आंतरराष्ट्रीय शिक्षण कंपनीची सहस्थापना केली. ही कंपनी सात देशांमध्ये लाखो पदवीधरांना व्यवसाय आणि गुंतवणूक याविषयीचं प्रशिक्षण देते.

वयाच्या सत्तेचाळीसाव्या वर्षी निवृत्ती स्वीकारल्यापासून ते त्यांना सर्वांत जास्त आनंद देणारी गोष्ट करत आहेत. ती म्हणजे गुंतवणूक. 'आहे रे' आणि 'नाही रे' या वर्गातील वाढत चाललेली दरी त्यांच्या काळजीचं कारण आहे. या काळजीतूनच त्यांनी कॅश फ्लो नावाचा एक खेळ तयार केला. हा खेळ त्यापूर्वी फक्त श्रीमंतांनाच माहिती असलेल्या पैशांच्या खेळाचं शिक्षण देतो.

रिअल इस्टेट आणि छोट्या कंपन्या वाढवणं हा रॉबर्ट यांचा उद्योग असला, तरी त्यांचं खरं प्रेम अध्यापनावरच आहे. ओग मँडिनो, झिग झिगलर आणि अँथनी रॉबिन्स यांच्यासारख्या मोठ्या व्यक्तींसोबत त्यांनी व्याख्यानं दिली आहेत. रॉबर्ट नेहमी सांगतात, की तुमच्या पैशांच्या व्यवस्थापनाची जबाबदारी तुम्हीच घ्या किंवा आयुष्यभर इतरांच्या आज्ञा पाळा. तुम्ही पैशांचे स्वामी तरी असता किंवा गुलाम तरी. रॉबर्ट एक तास ते तीन

दिवसांपर्यंत चालणाऱ्या कार्यशाळा घेतात. त्यामध्ये ते श्रीमंत लोकांचं मर्म, त्यांच्या श्रीमंतीचं गुपित उलगडून दाखवतात. जास्तीत जास्त परतावा देणाऱ्या आणि कमीतकमी जोखमीच्या गुंतवणुकी, तुमच्या मुलांनी श्रीमंत कसं व्हावं, स्वत:ची कंपनी स्थापन करून ती कशी विकावी, हे त्यांचे अध्यापनाचे विषय असले, तरी त्यातून एक खूप मोलाचा संदेश सातत्यानं देत आहेत. तो आहे 'तुमच्या आर्थिक बुध्दिमत्तेला जागं करा. तुमची बुध्दिमत्ता जागं केलं जाण्याचीच वाट पाहात आहे.'

जगप्रसिद्ध लेखक आणि वक्ते अँथनी रॉबिन्सन रॉबर्ट यांच्या कार्याबद्दल सांगतात, 'रॉबर्ट कियोसाकी यांचं कार्य अतिशय कळकळीचं आणि आयुष्यात बदल घडवून आणणारं आहे. मी त्यांच्या प्रयत्नांना सलाम करतो आणि प्रत्येकानं हे शिक्षण घ्यावं अशी शिफारस करतो.'

आर्थिक विश्वात होत असलेल्या मोठ्या बदलांच्या काळात रॉबर्ट यांचा हा संदेश अमूल्य आहे.